AGROANALYSIS

A REVISTA DE AGRONEGÓCIOS DA FGV

INSTITUTO BRASILEIRO DE ECONOMIA ❑ VOL 22 ❑ Nº 06 ❑ AGOSTO DE 2002 ❑ R$ 6,00



COMPETITIVIDADE *não é tudo*

Em tempos de protecionismo e altos subsídios, é necessário negociar simultaneamente em novas frentes

ISSN 0100-4298

FGV IBRE



Faça seus investimentos brotarem. Anuncie na Revista Agroanalysis.

Uma publicação mensal editada pela FGV, com 22 mil exemplares e Circulação Nacional.
Voltada exclusivamente para o Agronegócio, leva informação de qualidade a Agricultores, Indústrias de processamento e de produtos agropecuários, administradores, dirigentes e técnicos, instituições financeiras, profissionais de pesquisa, ensino, assistência técnica e capacitação rural, distribuidoras de insumos e cooperativas de produção.
Invista nas próximas edições da Revista Agroanalysis; depois é só colher novos negócios.

AGROANALYSIS
A REVISTA DE AGRONEGÓCIOS DA FGV

A certeza de fazer bons negócios com um público altamente qualificado, formador e multiplicador de opinião.

Ligue: 11 3816.0328 ou acesse www.ponto4.com.br

O CÉU É O LIMITE

O Brasil fareja oportunidades de comércio para seus produtos em todos os quadrantes do mundo

POR ÁUREA VARJÃO



Foto: Fábio Pinheiro - ACS/MDIC

Robério Silva quer a marca Brasil gravada nos corações e mentes dos compradores estrangeiros

O Brasil nunca esteve envolvido em tantas negociações de comércio internacional ao mesmo tempo quanto está agora. Acordos estão sendo discutidos com a Alca, a Organização Mundial de Comércio (OMC), o Mercosul, a União Européia e a Comunidade Andina. Enquanto isso, o país busca novos parceiros comerciais nos mercados da Índia, China, África do Sul e Rússia. A coordenação das políticas de comércio exterior, no âmbito do governo federal, está a cargo da Câmara de Comércio Exterior (Camex), do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, que tem como seu secretário-executivo, Robério Oliveira Silva. Ele acredita que temos hoje um dos agronegócios mais competitivos do mundo e que o empresariado está preparado para atuar junto com os negociadores internacionais e mostrar que no Brasil se produz bem, com qualidade e a preços acessíveis. Robério Silva defende a criação de uma marca Brasil. A marca seria um diferencial que agregaria valor aos produtos nacionais. Uma marca para, segundo ele, ficar nos corações e mentes dos compradores internacionais.

■ Qual é exatamente o papel confiado à Câmara de Comércio Exterior?

— A Camex tem como atribuições toda a formulação e a implementação das políticas de fomento às exportações e de comércio exterior como um todo. Certamente, a Camex teve seu papel realçado com a criação de seu Grupo Executivo, composto pelos secretários-executivos dos órgãos dos ministérios, o diretor da área internacional do Banco Central do Brasil, o presidente do BNDES e os secretários da Receita Federal e de Comércio Exterior.

■ Esse Grupo Executivo discute a política de exportação em geral?

— O grupo avançou muito no processo de coordenação porque permitiu a todos os dirigentes com alguma atribuição nessa área discutir abertamente o que fazer para incrementar nossos negócios, especialmente as exportações. A partir daí, a secretaria-executiva da Camex leva adiante as decisões e coordena os diferentes órgãos envolvidos, acolhendo pleitos de líderes das mais diferentes representações empresariais e os encaminhando à discussão dentro de uma estrutura já organizada de comércio exterior.

■ A Camex funciona então como um Ministério de Comércio Exterior?

— Ela é um órgão de coordenação. Um Ministério de Comércio Exterior concentraria todas as atividades de comércio externo sem necessariamente fazer um trabalho de coordenação com os outros órgãos. Acho que é um avanço essa coordenação em lugar de uma centralização.

■ Os Estados Unidos propuseram recentemente um programa de eliminação, em cinco anos, dos subsídios à exportação. Podemos ter esperanças?

— Temos que enquadrar Estados Unidos e União Européia no contexto geral de nossa necessidade de acesso a mercados. Hoje temos um dos agronegócios mais competitivos do mundo. E tendo esse agronegócio, precisamos garantir que tenhamos condições de colocar nossos produtos não apenas na margem, naquilo que nos é permitido diante das políticas agrícolas, de acesso aos mercados, mas colocá-los competindo em igualdade de condições com todos os produtos mundiais. Isso somente será possível na medida em que os países desenvolvidos tiverem uma maior abertura nessa área e uma compreensão maior de que não vai dar para continuar subsidiando tão fortemente suas produções agrícolas. Estamos agora em negociações com a Alca, o Mercosul e a União Européia. Temos que tornar essas negociações como ponta de lança de abertura desses mercados.

■ É difícil vender lá fora, eles colocam diversas barreiras. Um exemplo são as barreiras fitossanitárias...

— As fitossantitárias, as barreiras normais de cotas que já temos. É realmente muito difícil vender nossos produtos agrícolas. E o Brasil está incomodando cada vez mais desse ponto de vista do agronegócio. Nosso crescimento da produtividade é grande, estamos melhorando nossa qualidade. Isso incomoda.

■ Qual o papel que o empresariado brasileiro pode exercer para colaborar com o governo nas negociações com a Alca, o Mercosul e com a União Européia?

— O empresariado pode fazer o que já vem fazendo, preparando estudos para subsidiar as negociações, ajudando o trabalho dos negociadores. O setor privado pode fazer articulações com os setores empresariais dos países com os quais estamos negociando para sensibilizá-los com relação à necessidade de abertura de seus mercados, aumentando a corrente de comércio. O principal trabalho que temos que fazer é verificar o impacto que essas negociações provocarão sobre os nossos setores aqui. Em um processo negociador as coisas são no sentido de você ceder para poder conseguir alguma coisa em troca. Não se pode pensar em um processo negociador maximalista, em que você fixe posições fortes, em que você não tenha condições de avançar. Estou convencido de que, se tivermos um entendimento correto daquilo que o Brasil deseja e tem como objetivo, mas, ao mesmo tempo, do que é possível alcançar e trabalharmos entre o que é o desejado e o que é o possível, vamos conseguir avançar na abertura de mercados.



Temos que estar preparados não só para protestar com veemência, mas para levantar questões que existem e que podem ser levadas ao âmbito da Organização Mundial do Comércio e criar condições para a defesa de nossos interesses comerciais.

■ Existe uma proposta para a criação de um cargo de adido agrícola. Qual a sua opinião sobre isso?

— Gosto da idéia não apenas de um adido agrícola, mas de um adido comercial. Que ele tivesse condições de interpretar o desejo do empresariado com relação à abertura de mercados e lutasse por isso contando com a estrutura do Itamarati. Minha sugestão é muito objetiva e decorre de um programa do governo inglês. Eles recrutam do setor privado pessoas que possam trabalhar junto às embaixadas para criar novas oportunidades de negócios. Isso é feito dentro de um sistema de rodízio em que os padrões éticos estejam bem definidos. Nesse novo mundo que se vislumbra para os negócios, não podemos ter preconceitos com relação à abertura de mercados, desde que tenhamos muito claros os limites éticos para a atuação do setor privado junto ao setor público.

■ O governo brasileiro vai ampliar os recursos para financiar as exportações. O que nosso exportador pode esperar?

— O governo brasileiro está se empenhando para garantir que o fluxo de exportações tenha efetivamente toda a possibilidade de ser ampliado, como de fato já está sendo. Estamos em um autêntico esforço exportador. Um dos elementos para irrigar esse fluxo é a questão das linhas de crédito, tanto as de curto quanto as de médio e longo prazo. Um dos pontos do acordo com o FMI é que estamos reduzindo as necessidades das reservas internacionais líquidas de US$15 bilhões para US$5 bilhões. Com isso temos uma folga para irrigar o sistema financeiro com linhas de crédito para a exportação. O segundo ponto é que estamos discutindo também com o Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) linhas de crédito para garantir a exportação. As linhas de crédito de exportação do BNDES são mais de médio e longo prazo. Além disso, estamos analisando como aumentar os recursos do Proex. Quanto mais garantirmos linhas de crédito de exportação, estamos garantindo não só o crescimento das exportações, mas, por meio disso, estamos

resolvendo o problema de déficit de transações correntes. Ou seja, estamos diminuindo as necessidades de financiamento externo. Estamos discutindo no âmbito da Camex, Ministério da Fazenda, Banco Central e BNDES como operacionalizar essas linhas.

De quanto serão essas linhas?

— Se dependesse de nós, o céu seria o limite. Há limitações, mas certamente serão recursos substanciais para poder suprir essa falta de crédito que temos hoje no mercado em decorrência da instabilidade cambial e das dificuldades de acesso ao mercado internacional.

Que negociações a Camex está desenvolvendo hoje?

— Estamos com várias negociações em curso. Nunca o Brasil teve tantas negociações comerciais internacionais ocorrendo ao mesmo tempo. Temos uma negociação que é permanente, a com o Mercosul. Para nós, é fundamental a sobrevivência do Mercosul. O Brasil tem a presidência *pro tempore* nesse momento e é importante, ao final dessa presidência, sair com todos os mecanismos para o funcionamento do Mercosul absolutamente bem colocados. Há negociações no âmbito da OMC para acesso a mercados que são fundamentais. Temos negociações com a Alca e União Européia. Todas essas negociações vão demorar. Então temos que garantir um aumento da corrente de comércio do Brasil para outros países. E aí falo da Comunidade Andina. Temos condições de fechar um acordo com a Comunidade Andina até o fim do ano. O Brasil tem a presidência *pro tempore* do Mercosul e a Colômbia tem a presidência *pro tempore* da Comunidade Andina. Estamos tentando fazer avançar um acordo de livre comércio para que o Brasil tenha, no mínimo, as condições que hoje o México tem de colocar todos os seus produtos nesses mercados. Temos as negociações com a Índia, a China, África do Sul, Rússia.

As negociações com a China estão avançadas?

— Sim, e vamos nos empenhar muito para levar missões comerciais brasileiras àquele país. Recebemos aqui o ministro da Administração Estatal, Qualidade, Inspeção e Quarentena da China, Li Chiangjing. A visita foi importante para conseguirmos a diminuição das barreiras fitossanitárias naquele país. Recebemos também a visita do diretor geral do Ministério do Comércio Exterior da China. É necessário um pouco o esforço do nosso empresariado para reconhecer que aquele país é um grande parceiro para nós. A China é um parceiro para o qual temos um superávit comercial de US$1 bilhão. Temos que fazer uma limpeza de mesa no nosso contencioso comercial. Estamos dispostos a fazer um esforço, governo e empresários, para ter uma presença maior no mercado chinês. Estamos liderando uma missão para participar, no início de setembro, da VI Feira Internacional de Investimento e Comércio. Estamos abrindo várias frentes de negociações exatamente para que nossos empresários tenham maior acesso aos mercados. Dos empresários, o que se pede é apenas maior participação nessas negociações, nas missões comerciais, e que continuem a fazer o que eles já estão fazendo, que é produzindo bem, com qualidade e a preços competitivos.

Estamos lançando uma semente no chão para a criação da marca Brasil. Mas sem a participação dos empresários isso não vai ter os resultados desejados. Precisamos que os setores empresariais brasileiros venham conosco nessa autêntica cruzada.

Que ações o senhor acha que poderiam ser executadas para a maior valorização do café no exterior?

— É preciso ter consciência de que para se comercializar melhor qualquer produto é necessário ter outros atributos além de uma boa produtividade e de uma excelente qualidade, como é o nosso caso. Os outros atributos estão certamente relacionados à promoção comercial. Esse é um assunto no qual tenho insistido. Precisamos criar uma mentalidade em nosso meio empresarial e, principalmente, como estamos falando de café, no setor cafeeiro, da necessidade de uma marca de café brasileiro que seja realmente viva na cabeça das pessoas que estão comprando no exterior. Por questões de distribuição, de comercialização, não temos uma marca de café no exterior, mesmo porque exportamos a maior parte do nosso café em grãos. Precisamos de um trabalho de difusão, de uma cultura comercial exportadora. No Ministério do Desenvolvimento, estamos criando as condições para um programa de agregação de valor de café, que é um projeto piloto para a promoção do café brasileiro, especialmente no mercado chinês. Você agrega valor exportando o café torrado e moído, mas agrega valor principalmente criando uma marca de café que tenha uma penetração nas mentes e nos corações dos consumidores.

Como seria essa marca?

— Contratamos uma empresa que está nos ajudando, juntamente com a Apex, a viabilizar a criação de uma marca Brasil. Os empresários poderão participar desse trabalho. Estamos lançando uma semente no chão para a criação dessa marca Brasil. Mas sem a participação dos empresários isso não vai ter os resultados desejados. Precisamos que os setores empresariais venham conosco nessa autêntica cruzada. Acho que o café, pelos atributos que temos, tanto em produtividade quanto pela qualidade que já alcançamos, é certamente um dos produtos que mais têm condições, nesse momento, de ser pioneiro nessa criação.

Áurea Varjão *é jornalista.*
varjao@brturbo.com

Case IH tem novo diretor nacional de vendas

Isomar Martinichen (foto) é o novo diretor nacional de vendas da Case IH, empresa de máquinas agrícolas do grupo Fiat. Martinichen assume a marca, no momento em que se completa o processo de nacionalização dos produtos, com a responsabilidade de ampliar os negócios junto a médios e grandes produtores rurais, além de coordenar a ampliação da rede de concessionárias. Será o principal interlocutor da marca junto aos clientes. Natural de Rio Negro/PR, Martinichen tem 44 anos e é formado em administração de empresas. Trabalha há 26 anos no setor agrícola e está no Grupo CNH desde sua fundação. Foi gerente nacional de vendas na New Holland e, nos últimos quatro anos, o responsável pela área comercial nos estados do Paraná e Mato Grosso do Sul.



Bayer Cropscience inicia operações em vários países

Começou a operar a Bayer CropScience, fusão da área de proteção das plantas da Bayer com a Aventis. A Comissão Européia aprovou a aquisição em abril e a Comissão Federal de Comércio dos EUA no fim de maio. O fechamento do negócio, de 7,25 bilhões de euros, marca a maior aquisição da história da Bayer.

Apesar das condições impostas por órgãos antitrustes, que impõem o licenciamento para terceiros de um volume de vendas entre 650 e 700 milhões de euros, a nova operação é uma das maiores do ramo, contando com cerca de 22 mil funcionários e vendas de aproximadamente 6,5 bilhões de euros.

Uma vantagem da nova empresa no ambiente competitivo é sua gama de produtos que abrange todo o espectro do mercado. Há também dois grupos de negócios adicionais como o Environmental Science, que combina controle profissional de pragas com o setor doméstico e de jardinagem, e o BioScience, que abrange os negócios de sementes e biotecnologia.

Na condução dos negócios do dia-a-dia, 23 equipes mistas de técnicos e várias subequipes desenvolveram as estruturas para a nova empresa. Já foram tomadas as primeiras decisões sobre a localização das plantas e, com a ajuda de consultores externos, a seleção do pessoal de gerência. Os custos dessa integração devem totalizar 500 milhões de euros, embora a Bayer vislumbre até 2005 uma economia anual nas mesmas proporções.

A alta gerência desse novo empreendimento se apresentará aos funcionários numa série de eventos que ocorrerão no mundo todo, desde a base da empresa em Monheim, Alemanha, até a sede européia em Lyon, França, e também da unidade em Frankfurt, Alemanha, até Estados Unidos, Japão e Brasil.

John Deere une operações do Brasil e da Argentina

Em comunicado assinado pelo presidente da Divisão Agrícola, David Everitt, a John Deere informou que a partir do dia 1º de agosto as operações de marketing e manufatura da companhia na América do Sul estarão integradas. O comunicado informa a criação de novas diretorias para a região. Martin Mundstock, atual diretor comercial da John Deere Brasil, passará a responder pela Diretoria de Marketing para a América do Sul e Antonio Garcia assumirá a Diretoria Industrial para a América do Sul.

Dentro da nova estrutura comercial, Paulo Herrmann, que ocupa o cargo de diretor comercial adjunto da John Deere Brasil, será o diretor de marketing para o Brasil e Aldo Torriglia desempenhará as mesmas funções na Argentina. Santiago Larroux continuará como gerente-geral de vendas para os demais mercados da América do Sul, baseado em Montevidéu, Uruguai.

A John Deere, que emprega diretamente mais de 2.500 pessoas na América do Sul, opera na região com as seguintes unidades de manufaturas: em Rosário, Argentina, com foco na produção dos motores John Deere; em Catalão, GO, onde são produzidas as colheitadeiras de cana-de-açúcar da marca Cameco; em Santo Ângelo, RS, onde se localiza a unidade de fundidos; e em Horizontina, RS, que concentra a produção de plantadeiras de precisão, colheitadeiras de grãos e de tratores agrícolas John Deere. Adicionalmente, a companhia opera na região o Banco John Deere S.A. no Brasil, com sede em Porto Alegre, RS, e a John Deere Credit Compañia Financiera S.A., sediada em Rosário, Argentina.

As unidades de marketing estão estabelecidas em Rosário, Horizontina e Montevidéu, no Uruguai, e têm, respectivamente, responsabilidades para o mercado argentino, brasileiro e demais países da América do Sul. A coordenação geral das atividades da John Deere na América do Sul continuará sob a responsabilidade de Jim Martinez, atual diretor-presidente da John Deere Brasil e diretor-geral de operações da John Deere para a América do Sul.

O Ministério da Agricultura apresenta o melhor gado para todos os pastos do Brasil.



Gado livre de aftosa. O gado que todo mundo quer.

Nelore, guzerá, charolês, gir, holandês, ou qualquer outra raça pura, mestiça e até o chamado pé duro. Seja qual for o tipo de gado, o importante é que seja sadio. O Brasil possui o maior rebanho comercial do mundo, com mais de 165 milhões de cabeças. A pecuária brasileira é reconhecida por possuir tecnologia de ponta, plantéis de alto nível genético, raças adaptadas a cada região do país e, principalmente, por ter o boi de capim. O mundo inteiro quer carne saudável. Para manter o rebanho livre da febre aftosa, é de seu interesse, produtor, ter vigilância ativa e cumprir todas as exigências do Programa de Vacinação do Ministério da Agricultura, Pecuária e

MG - Vacine animais abaixo de 24 meses, localizados no Circuito Pecuário Leste de MG. • BA, ES e RJ - Vacine todo o rebanho até 30 de setembro.
RS - Vacine animais abaixo de 24 meses de 01 de agosto a 15 de setembro. • PB e PE - Vacine todo o rebanho de 15 de setembro a 15 de outubro.



Abastecimento. O calendário de vacinação está disponível na Delegacia Federal de Agricultura do seu estado. Com os programas sanitários em dia, os resultados são: recorde de produtividade no campo, consumidores satisfeitos, lucros crescentes e balança comercial positiva. Vacine. Uma única rês pode contaminar todo o rebanho.

Ministério da Agricultura,
Pecuária e Abastecimento

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

Revisão: Fátima Caroni

Editoração: Texto & Contexto

Colaboradores: Daniela de Paula Rocha (algodão), Guilherme Soria Bastos Filho, Vivicne 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: Denize e Silva Melo e Vanessa Martins de Melo

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 tele-fax: (21) 2533-3121/1601, 2524-2757, e-mail: triunvirato@openlink.com.br; São Paulo: Ponto 4 Propaganda Ltda., R. Harmonia, 908, S.Paulo, SP, 05435-000, tel.: (11) 3816-0328, www.ponto4.com.br, e-mail: cassio@ponto4.com.br; amilcar@ponto4.com.br; Rio Grande do Sul – Ararê Vargas Fortes: tel. (51) 343-8423, fax: (51) 337-4262. Brasília (DF) – Joaquim Barroncas: SHIN - QI 8 - cj 03, casa 17, tel: (61) 9972-0741 e 577-3874, e-mail:joaquimbarroncas@ig.com.br.

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

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

FGV IBRE

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

Sede: Praia de Botafogo, 190 - Rio de Janeiro - RJ - CEP 22253-900

ou Caixa Postal 62.591 - CEP 22257-970 - Tel.: (21) 2559-6000.

Presidente Fundador: Luiz Simões Lopes

Presidente: Carlos Ivan Simonsen Leal

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

Diretor-Geral: José Affonso Fausto Barbosa

CONSELHO DIRETOR

Vogais: Armando Klabin, Carlos Alberto Pires de Carvalho e Albuquerque, Ernane Galvêas, José Luiz Miranda, Manoel Pio Corrêa Jr., Marcílio Marques Moreira, Roberto Paulo Cezar de Andrade e Sérgio Franklin Quintella.

Suplentes: Alfredo América de Souza Rangel, Cristiano Buarque Franco Neto, Eduardo Vianna, Félix Bulhões, Geraldo José Carbone, José Julio Senna, Lindolpho de Carvalho Dias, Maria Silvia Bastos Marques e Nestor Jost.

CONSELHO CURADOR

Presidente: Carlos Alberto Lenz Cesar Protásio

Vice-Presidente: Pedro José da Matta Machado (Klabin Irmãos & Cia.)

Vogais: Alexandre Koch Torres de Assis, Antonio Monteiro de Castro Filho (Souza Cruz S/A), Carlos Moacyr Gomes de Almeida, Diogo Lordello de Mello, Domingos Marques Grêlla, Edmundo Penna Barbosa da Silva, Governo do Estado da Bahia, Heitor Chagas de Oliveira, João Carlos Rocha (Banco CCF Brasil S.A.), Jorge Gerdau Johannpeter (Gerdau S.A.), Lázaro de Mello Brandão (Banco Bradesco S.A.), Lídia Duarte (Instituto de Resseguros do Brasil - IRB), Luiz Chor (Chozil Engenharia Ltda), Marcelo Serfaty, Mauro Salles (Salles DMB&B Publicidade S/A), Oswaldo Mário de Azevedo (Sindicato das Empresas de Seguros Privados e Capitalização do Rio de Janeiro), Ricardo Malfitano (S.A White Martins), Sérgio Ribeiro da Costa Werlang e Walber José Chavantes (Associação de Bancos do Estado de São Paulo).

Suplentes: Fernando Roberto Moreira Salles (Unibanco - União de Bancos Brasileiros S.A.), Gilberto Duarte Prado, Guilherme Augusto Frering (Caemi Mineração e Metalurgia S.A.), João Pedro Gouvêa Vieira Filho (Refinaria de Petróleo Ipiranga S.A.), Luiz Roberto do Nascimento Silva, Marcio João de Andrade Fortes, Ney Coe de Oliveira, Patrick de Larragoiti Lucas (Sul America Cia. Nacional de Seguros), Paulo Mário Freire (Universal Comércio e Empreendimentos Ltda.), Pedro Henrique Mariani Bittencourt (Banco BBM S.A.), Rodrigo Telles da Rocha Azevedo (Banco de Investimentos Credit Suisse First Boston Garantia S.A.), Rui Barreto (Café Solúvel Brasília S.A.).

Instituto Brasileiro de Economia

Diretor: Antonio Carlos Pôrto Gonçalves

Vice-Diretor: Roberto Fendt

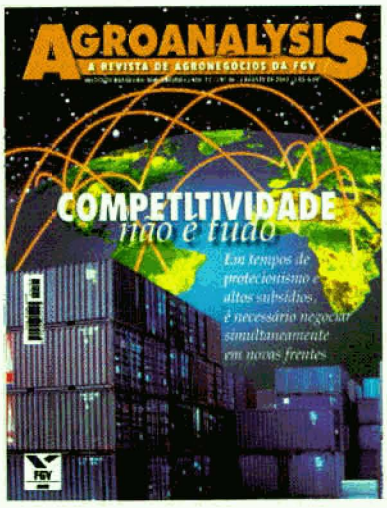
Divisão de Gestão de Dados: Rubens Mario Alberto Wachholz

Divisão de Publicações e Eventos: Roberto Fendt

Centro de Estudos Agrícolas: Ignez Vidigal Lopes

Centro de Políticas Sociais: Marcelo Neri

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



3 ABRE ASPAS: ROBÉRIO SILVA

O céu é o limite
O Brasil fareja oportunidades de comércio para seus produtos em todos os quadrantes do mundo
ÁUREA VARJÃO

12 A QUESTÃO DOS SUBSÍDIOS

Mudar as regras do jogo
É chegada a hora de o Brasil buscar a justa eqüidade no acesso aos mercados e nas regras de comércio
MARCOS SAWAYA JANK

A contradição européia 13
Não faz sentido renegar uma política de melhoria de qualidade alimentar na Europa e combater os transgênicos vindos de outros países
ARGEMIRO BRUM

Farm Bill em xeque 15
Agravando deformações de mercado, a nova lei agrícola americana confirma os altos subsídios agrícolas

Protecionismo maquiado 18
Fica cada vez mais difícil descobrir um modo rápido de desmontar os incentivos concedidos à área agrícola nos países desenvolvidos
LUIZ ANTONIO PINAZZA E REGIS ALIMANDRO

20 VISÕES DO AGRIBUSINESS

Trabalho bem costurado
Representantes das cadeias produtivas querem um Itamarati menos tímido nas negociações e a abertura do país para os produtos transgênicos
ROBERTO RODRIGUES

Força estratégica 21
Os modelos mentais e os paradigmas indicam que a classe agrícola está madura para seguir avançando em direção ao crescimento do setor
MAURO DE REZENDE LOPES

A força da produtividade 24
Declínios na participação da agropecuária na renda total e expressivos ganhos de produtividade em grãos marcaram o desempenho do agronegócio brasileiro
REGIS ALIMANDRO E GREGORY HONCZAR

34 A CITRICULTURA HOJE

Realidades distintas
Custos de produção em São Paulo e Flórida ainda incluem o combate às doenças da fruta, mas diferem segundo as peculiaridades locais
MARCOS POZZAN, RONALD MURARO E FABIANO UETA

Questão de qualidade 40
Consumidores norte-americanos e europeus preferem o suco de laranja não-concentrado, apesar de mais caro
IRENE RAGUENET TROCCOLI

Recuperação da rentabilidade 46
A produtividade cresce no Brasil, os preços se recuperam e a expectativa é bem favorável quanto às exportações
LUIZ ANTONIO PINAZZA E REGIS ALIMANDRO

51 CAFÉ

Safras subestimadas
Há um saldo negativo de 14,3 milhões de sacas na comparação entre as estimativas oficiais de safra e os fluxos comerciais dos últimos quatro anos
LUIZ OTAVIO ARARIPE

Autenticidade garantida 52
O café do cerrado se tornou uma referência de qualidade para os cafés produzidos no Brasil.
ENSEI UEJO NETO

54 MERCADOS FUTUROS

Milho mais seguro
O agribusiness do milho já pode contar com o mercado futuro para elevar sua competitividade
LUIZ CLÁUDIO CAFFAGNI

60 CIÊNCIA & TECNOLOGIA

A construção da imagem
É preciso mobilizar o agronegócio para investir mais em estratégias de comunicação e buscar maior valorização dentro da sociedade brasileira
ALBERTO DUQUE PORTUGAL

62 ESTATÍSTICAS

63 TENDÊNCIAS

66 DIÁRIO DE BORDO

Diplomacia X negociação
A palavra de ordem – "exportar ou morrer" – proferida pelo presidente da República em agosto do ano passado ficou pendurada qual iracunda espada de Dâmocles, sobre a cabeça dos produtores brasileiros. E apesar do saldo comercial positivo de 2001, graças mais uma vez ao extraordinário desempenho do agribusiness, o discurso não está aumentando as exportações. Aliás, discursos não acompanhados de projetos e ações em geral ficam mesmo muito vazios.
ROBERTO RODRIGUES

CRUZAR os dedos

Vem aí mais uma supersafra? Tudo indica que sim e esse é o desejo de todos. É a torcida do governo que sai e, principalmente, do que toma posse em 1º de janeiro do próximo ano. Para o que sai, para não vir a ser acusado de ter armado uma bomba-relógio. Para o que entra, a perspectiva de uma safra abundante de grãos no primeiro ano de mandato, embora não garanta nada, é um problema a menos.

Naturalmente, os agricultores são os principais favorecidos por uma safra abundante. Já foi o tempo em que safra curta trazia como contrapartida preços estratosféricos. Hoje, o limite de alta é determinado pelas cotações internacionais da *commodity* mais os custos de sua internalização no país. Para os consumidores urbanos, safra abundante é sinônimo de preços estáveis. Para os exportadores, safra grande ajuda muito na preservação da competitividade das vendas externas.

Mesmo o comércio em geral, as indústrias, os prestadores de serviço, o sistema bancário, a receita dos governos em todos os seus níveis, para todos, safra abundante é muito melhor que safra curta, pois potencializa os efeitos multiplicadores do agronegócio por toda a economia.

As perspectivas até agora parecem promissoras. O governo cumpriu seu dever de casa. O plano agrícola foi divulgado ainda em julho pela atual equipe do ministério, conforme tem sido feito desde 2000. E tem disponibilidade de recursos para crédito aparentemente adequados às atuais necessidades dos agricultores. O total de recursos disponíveis, exceto programas de fomento à agricultura familiar, passou de R$14,7 bilhões para R$18,95 bilhões, o que permite estimar um aumento de valores de crédito concedido de R$17,2 bilhões para R$21,67 bilhões entre as duas safras

E o mercado também está colaborando. De modo geral, o último período comercial foi positivo. Os preços do milho, por exemplo, estão 100% acima do nível verificado nesta época, em 2001. A soja também obteve remuneração adequada, garantindo a perspectiva de novo avanço da área plantada.

As perspectivas ficaram ainda mais favoráveis com as recentes notícias de quebra de produção nos EUA motivada por problemas climáticos. A colheita de soja norte-americana, que ocorre em outubro próximo, deve sofrer quebra estimada em 9,1%, ficando em 71,5 milhões de toneladas, frente aos 78,7 milhões obtidos no ano passado. Também a safra de milho sofreu perdas calculadas em 10%, quantidade equivalente a cerca de 60% da produção brasileira de milho.

Não há dúvida de que a área de soja deverá sofrer nova expansão, que deverá compensar, com sobras, eventuais reduções de outras culturas em termos de quantidade colhida. A dúvida que persiste é que cultivos cederão espaço à expansão da oleaginosa. O milho, que teve sua área fortemente encolhida em 2001/02, parecia ser novamente a bola da vez. Mas a menor produção norte-americana, somando-se aos problemas que a agricultura argentina deverá enfrentar no próximo plantio e às condições de comercialização da safra 2001/02, deve levar os agricultores a refazerem as contas. A área do milho pode até diminuir, mas não deverá alcançar percentual mais expressivo, como temiam governo e integrantes das cadeias produtivas processadoras do cereal. Mas, claro, todas essas previsões dependem crucialmente das condições climáticas. É trabalhar e torcer.

Mudar as regras DO JOGO

É chegada a hora de o Brasil buscar a justa eqüidade no acesso aos mercados e nas regras de comércio

MARCOS SAWAYA JANK

O sistema multilateral de comércio levou 50 anos para produzir um conjunto mínimo de regras para a agricultura. Em sete rodadas do Gatt, as tarifas industriais despencaram e os subsídios à exportação foram literalmente proibidos. Enquanto isso, a agricultura era tratada como área de exceção: os países aplicavam, ao arrepio das regras gerais, tarifas altíssimas, restrições quantitativas, barreiras técnicas e toda sorte de subsídios domésticos e de exportação. A Rodada Uruguai do Gatt trouxe o primeiro acordo sobre a agricultura, cujo esboço final foi desenhado a portas fechadas pelos EUA e UE na famosa reunião de Blair House, em 1993.

O acordo produziu regras multilaterais em duas áreas: acesso a mercados e subsídios. Em acesso, a presença de restrições sanitárias incabíveis, as concessões preferenciais para países pequenos e a manutenção das quotas de importação em detrimento de países maiores e mais competitivos condenam o Brasil a ter de sentar em todas as mesas de negociação em busca de regras de comércio mais justas.

Se o cenário é difícil em acesso, é ainda mais complicado em subsídios domésticos e de exportação. Nessa área, Blair House produziu a repartição dos subsídios em três *caixas*. Os países colocam na caixa verde todos os subsídios permitidos, que não distorcem o comércio, como pesquisa, infra-estrutura, reforma agrária, cestas básicas. Na caixa azul estão os subsídios que distorcem o comércio, mas ficaram isentos de disciplinas porque estão atrelados a medidas de controle de oferta. Na caixa amarela estão os subsídios que distorcem o comércio, sujeitos a disciplinas e tetos máximos por país. São esses, portanto, os únicos subsídios monitorados, nos quais os países signatários do acordo podem reclamar se os limites forem ultrapassados.

Subsídios agrícolas no mundo
US$ bilhões

	OMC (oficiais sob controle)[1]			OCDE (não-oficial)[2]		
	1986-88	1995	1999	1986-88	1995	1999
União Européia	81	64	49	95	123	115
Japão e Coréia	36	39	8	66	105	88
EUA	24	6	16	42	23	30
Outros	26	10	7	34	21	22
Mundo	167	120	81	236	272	253

Fontes: OMC, OCDE, Fapri. Elaborado por M. Jank (BID).
[1]Subsídios de caixa amarela medidos pelo MAS (Aggregate Measurement of Support).
[2]PSE (Producer Support Estimate).

Sentido oposto

A tabela mostra a evolução das notificações dos subsídios monitorados da caixa amarela na OMC. Para fins de comparação, vê-se também a estimativa não-oficial de subsídios agrícolas totais elaborada anualmente pela OCDE, uma organização que reúne os países mais ricos do mundo e desde os anos 80 calcula as transferências globais de contribuintes e consumidores para produtores agrícolas, usando metodologia consagrada na literatura. A tabela mostra que, enquanto os subsídios à agricultura crescem no mundo real, a ficção montada nas três caixas do acordo agrícola produz a ilusão de que os subsídios danosos estariam em queda acentuada. Apesar de se tratar de metodologias diferentes, o sentido oposto da evolução dos subsídios indica que os países tendem a escapar do controle na OMC, jogando subsídios claramente distorcedores para as caixas supostamente isentas, a verde e a azul. Basta, por exemplo, o governo mudar pagamento por quilograma de milho produzido na safra atual para pagamento por hectare de milho plantado na safra passada. O produtor continua recebendo o mesmo cheque polpudo, mas a política passa da caixa amarela (sujeita a limites) para a caixa verde (sem limites ou disciplinas). Foi isso que os EUA fizeram

na Lei Agrícola de 1996, já que naquele país não falta gente especializada em identificar esses *loopholes*.

Em 1998, o governo do Japão deixou de comprar arroz, mas os preços garantidos ao produtor – seis vezes superiores aos do mercado mundial – não caíram, porque o governo manteve as altíssimas proteções de fronteira. No entanto, essa decisão bastou para que o Japão notificasse seus subsídios de caixa amarela em apenas US$6 bilhões em 1998, contra US$26 bilhões em 1997. Com o isso, o Japão ganhou uma sobra de US$20 bilhões para serem gastos à vontade em novos subsídios predatórios e o arroz japonês continua hoje tão protegido quanto antes: um absurdo. Isso sem contar que os países costumam levar três a quatro anos para notificar as suas engenhosidades agrícolas na OMC. No momento, só dispomos de notificações até 1999. Ou seja, a manter-se esse ritmo, a nova lei agrícola dos EUA só vai ser notificada em 2005, quando os estragos já estiverem avançados.

Ações concretas

É por isso que o Brasil deve lutar pela melhoria das regras do jogo na agricultura, tentando trazer o setor para as mesmas disciplinas que regem outras áreas. Depois de ter feito a lição de casa com o fim dos subsídios e proteções no agronegócio, o país depara-se com a oportunidade única de negociar simultaneamente em várias frentes. O Brasil deve ser hoje o país que mais teria a ganhar na agricultura, com a eliminação dos subsídios e proteções.

Portanto, é chegada a hora de transformar a tão falada prioridade agrícola nas negociações em ações mais concretas. A reunião do grupo negociador da agricultura na OMC de 23 a 27 de setembro deste ano vai discutir a metodologia das caixas para medir subsídios. A grande maioria dos países do mundo está satisfeita com ela. Se nada for proposto em setembro, só restará ao Brasil uma infindável negociação para reduzir a caixa amarela tal como ela é, repleta de escapes. Com todas as letras: do jeito que o acordo agrícola foi construído, o Brasil corre o risco de passar anos lutando para reduzir os subsídios domésticos (caixa amarela) e de exportação para, no fim, não levar quase nada, por conta de métodos propostos por países pouco interessados em disciplinas, onde as exceções são mais numerosas do que as regras.

É esse precisamente o cenário de fundo que cerca os contenciosos comerciais que o Brasil pretende conduzir nos casos da soja, do açúcar e do algodão – contenciosos que teriam grande influência na necessária melhoria das regras do jogo da agricultura no longo prazo, mas cujo lançamento vem sendo postergado pelo governo pelas fragilidades da conjuntura econômica e política de curto prazo. O Brasil deveria ocupar uma posição ativa de líder natural do comércio agrícola. O país viveu 40 anos de economia fechada e 10 anos de abertura unilateral. É chegada a hora de buscar a justa eqüidade no acesso aos mercados e nas regras de comércio, e os contenciosos agrícolas são parte fundamental do processo.

Marcos S. Jank *é professor da Universidade de São Paulo e consultor do BID. O autor expressa seus pontos de vista em caráter pessoal. msjank@usp.br*

A contradição EUROPÉIA

Não faz sentido renegar uma política de melhoria de qualidade alimentar na Europa e combater os transgênicos vindos de outros países

ARGEMIRO BRUM

A história agrícola da União Européia começa efetivamente em março de 1957, com a assinatura do Tratado de Roma, que estabeleceu as regras de funcionamento da Política Agrícola Comum (PAC). O tratado acabou sendo o embrião do Mercado Comum Europeu (MCE), posteriormente chamado de Comunidade Econômica Européia (CEE) e hoje conhecido por União Européia (UE). O processo se iniciou com seis países. Hoje são 15 países-membros, com tendência a novas entradas – os países do Leste europeu deverão ingressar rapidamente na UE, seguidos de outros, e prevê-se que a União alcance 27 países-membros nos próximos 10 anos.

A agropecuária européia foi protegida e subsidiada desde 1957. Os subsídios dados aos preços dos produtos em muitos casos chegaram a triplicar o valor do produto interno em relação a seu concorrente externo. Além de impedir a entrada de produtos concorrentes, graças à

prática do chamado protecionismo tarifário, os europeus subsidiavam fortemente sua produção. Esse mecanismo funcionou bem enquanto o bloco não era auto-suficiente em produtos primários. Mas a partir do início dos anos 80 a realidade se inverteu. Boa parte dos produtos protegidos passou a resultar em excedentes e os europeus foram obrigados a subsidiar igualmente os estoques e as vendas externas. A prática de pagar para vender foi adotada por longos anos e ainda é em determinadas situações. Ou seja, a PAC funcionava graças à prática de pelo menos três tipos de subsídios (produção, estocagem e exportação), além da presença de um protecionismo acintoso.

Com o advento da Rodada Uruguai do Gatt, iniciada em 1986, a Comissão Européia, já preocupada com os altos custos de sua política agrícola (o setor primário consome, ainda hoje, cerca de 40% do orçamento total da União), passou a apoiar a proposta dos EUA de incluir nas negociações o setor primário e, com isso, partir para uma redução conjunta dos subsídios – a começar pelos de exportação, ponto de discórdia geral. Os acordos de Blair House (EUA), em 1992/93, permitiram chegar a um consenso entre as duas potências, pressionadas igualmente pelo grupo de Cairns (do qual o Brasil participa), que desejava a liberalização total do comércio agrícola mundial, sem protecionismos nem subsídios. A União Européia, percebendo a necessidade de dar um passo importante no sentido de reduzir seus subsídios aos preços pagos aos seus produtores rurais, em maio de 1992 anunciou uma grande reforma da PAC. Essa reforma trazia em sua essência uma redução dos subsídios dados aos preços dos produtos primários, trazendo-os paulatinamente ao nível dos preços internacionais, e o deslocamento do montante de recursos assim economizados para um subsídio que seria dado à propriedade como um todo, seja por hectare plantado – sob condição de se deixar uma determinada área em pousio – ou por cabeça de gado bovino em relação à área ocupada.

Essa reforma ganhou novo impulso com a chamada Agenda 2000, que introduziu novos conceitos de protecionismo e mesmo de subsídios. Lançada em 1999, a agenda foi o embrião da reforma maior proposta pela Comissão Européia em julho de 2002 – no exato momento em que os EUA tomam o caminho oposto e anunciam, através de sua nova Farm Bill, um aumento no volume de subsídios agropecuários para os próximos 10 anos, a contar de 2002/03.

O centro da proposta européia está em reduzir a superprodução, praticamente retirando os subsídios aos preços e direcionando-os para uma ajuda única por propriedade rural. Com isso, o produtor europeu produziria o que considerasse melhor, com base na oferta e demanda de mercado. Para cada propriedade, a comissão estaria destinando um máximo equivalente a US$300 mil. Essas ajudas passam a ser condicionadas ao que se chama hoje de multifuncionalidade da agricultura européia: os produtores devem respeitar o meio ambiente, o bem-estar dos animais e a saúde humana. Em outras palavras, estariam sendo pagos para cuidar da paisagem rural, pelos serviços prestados à sociedade em geral, impedir a desertificação e melhorar a qualidade dos alimentos oferecidos. Além disso, o recurso anual recebido diminuiria em 3% ao ano, até recuar 20% do total indicado, estabilizando-se daqui a sete anos em US$240 mil anuais por propriedade rural (pelo câmbio de hoje).

> A proposta européia, que reduz os preços subsidiados europeus, acabou não sendo aceita pela maioria dos países-membros da UE.

Protecionismo, como sempre

A proposta, considerada positiva pelo Brasil e a maioria dos países exportadores de produtos primários, reduz os subsídios europeus; acabou não sendo aceita pela maioria dos países-membros da UE (10 dos 15 países) liderados pela França. Aqui entra a contradição européia. O fato de negar essas propostas pode ser compreendido pelo constante confronto entre a UE e os EUA. No entanto, tal posição compromete as negociações entre Mercosul e União Européia, como ficou evidente durante a Rodada do Rio de Janeiro, ocorrida no final de julho, assim como deixa em aberto toda a discussão contra os produtos transgênicos, assumida especialmente pela França. Se esse país se posiciona contra uma política agrícola que iria justamente ao encontro do maior controle qualitativo da produção, pensando justamente na melhoria da qualidade alimentar de seu cidadão, como pode insistir em combater os transgênicos procedentes de terceiros países? A razão fica cada vez mais escancarada: trata-se de um motivo protecionista, como já se sabia há muito tempo. Uma barreira não-tarifária que visa complicar ainda mais futuras negociações multilaterais ou birregionais. Em outras palavras, nem os franceses são tão ingênuos de apostar numa agricultura sustentável de estilo exclusivamente orgânico ou respeitosa em relação à natureza, como declaram alguns. Sabem perfeitamente que esse tipo de negócio é reservado apenas a um nicho de mercado de consumidores que podem pagar o preço alto de seus produtos.

Que isso nos sirva de alerta, no contexto da continuidade das negociações internacionais que realizamos, visando um mercado mundial mais aberto. O que conta é a prática e não discursos e declarações.

Argemiro Luis Brum *é professor do DECon/Unijuí, doutor pela EHESS de Paris-França, coordenador, analista e pesquisador da Central Internacional de Análises Econômicas e de Estudos de Mercado Agropecuário (Ceema). ceema@main.unijui.tche.br*

Farm Bill em XEQUE

Agravando deformações de mercado, a nova lei agrícola americana confirma os altos subsídios agrícolas

LUIZ ANTONIO PINAZZA E REGIS ALIMANDRO

Durante quase um ano e meio de discussões calorosas, as versões da lei agrícola na Câmara dos Representantes e no Senado traziam indícios claros de que os subsídios agrícolas persistiriam altos nos EUA. Não surpreende portanto que a nova lei agrícola norte-americana, sancionada em meados de maio pelo presidente George W. Bush, canalize para os agricultores US$17,5 bilhões por ano em subsídios no período de 2002 a 2007. A lei escancara e ratifica a adoção de uma política de confronto com o objetivo de eliminar subsídios domésticos ou de exportação nas negociações da Organização Mundial do Comércio.

No final da Rodada Uruguai ficou acertado o compromisso dos países desenvolvidos de reduzir em 20% em seis anos o apoio doméstico aos agricultores. O teto atual para os EUA é de US$19,1 bilhões ao ano, enquanto para a União Européia é de 69 bilhões de euros (em torno de US$77 bilhões).

Não obstante, de 1996 a 2000 houve nos EUA um incremento de US$7,273 bilhões para US$22,981 bilhões nos pagamentos anuais do governo aos produtores rurais. A soma acumulada no período é de US$71,5 bilhões. Apenas nos subsídios diretos à produção, os gastos em 2000 chegaram a US$19,7 bilhões, contra US$5,3 bilhões em 1996.

Subsídios na agricultura

US$ bilhões

Ano	Caixa verde[1]	Caixa azul[2]	Caixa amarela[3]	Limite de caixa amarela	% de uso da caixa amarela	Apoio total[4]
1995	46.041	7.030	6.214	23.083	26,9	60.926
1996	51.825	0	5.898	22.287	26,5	58.876
1997	51.246	0	6.238	21.491	29,0	58.296
1998	49.824	0	10.392	20.695	50,2	60.216

Fonte: OMC.

[1]Caixa verde: apoio que não cria ou cria poucas distorções comerciais, com efeitos limitados sobre a produção, como programas de serviço público, pagamentos diretos aos produtores não ligados ao volume e programas de preservação ambiental.

[2]Caixa azul: subsídios aos agricultores vinculados à limitação da produção.

[3]Caixa amarela: apoio interno com efeito distorcivo sobre o mercado, com apoio ao preço.

[4]Inclui outros subsídios.

Gerador de imperfeições

Criado em 1933 como antídoto rural à Depressão, as verbas subsidiadas do Farm Bill sempre incharam. Bem que o Congresso tentou por diversas décadas cortar os subsídios federais aos produtores. Os esforços culminaram em 1996 com a Lei de Liberdade para a Produção Agrícola (Freedom to Farm Act). Depois disso, os preços das safras despencaram para seus níveis mais baixos em mais de uma década. Muitos produtores ficaram em estado de penúria. O Congresso teve de correr para tapar os buracos com uma série de projetos de verbas suplementares de emergência.

Em 2000, os subsídios para a lavoura alcançaram o ponto mais alto e incentivaram os produtores a plantar mais, sem levar em conta a demanda do mercado. O efeito combinado de recessão mundial e oferta excessiva de alimentos empurrou os preços para baixo e aprofundou a crise na economia rural. Mesmo os críticos mais ferrenhos dos programas de agricultura reconhecem a necessidade de alguma forma de proteção governamental. A questão não é o que fazer, mas como fazer.

A malha de subsídios componentes do Farm Bill faz parte de um sistema gerador de imperfeições. Quase metade dos recursos fica concentrada em seis estados. De um lado, esbanja subsídios aos fazendeiros

Tomada de posição

A soja é o principal item na pauta de exportação brasileira, com receita de R$5,3 milhões no ano passado, considerado o complexo grão, óleo e farelo. Com o crescimento da produção norte-americana, de 50,8 milhões para 78,6 milhões de toneladas entre 1993 e 2001, as cotações internacionais da soja caíram substancialmente. Em 1998, a oleaginosa valia 675,25 centavos de dólar por *bushel* na Bolsa de Chicago, mas hoje está mais de 20% abaixo desse valor.

Como o governo norte-americano garante um preço mínimo ao sojicultor de 526 centavos de dólar, independente das oscilações de mercado, a lavoura segue em crescimento: a área passou de 25, 9 milhões para 30 milhões de hectares de 1996 a 2001.

Em 1993, os subsídios totais concedidos aos produtores totalizavam US$109 milhões. Em 2001 a ajuda já estava na casa de US$3,029 bilhões. Nos anos anteriores, 1999 e 2000, o apoio governamental também foi grande, com despesas de US$2,839 bilhões e US$1,289 bilhão, respectivamente.

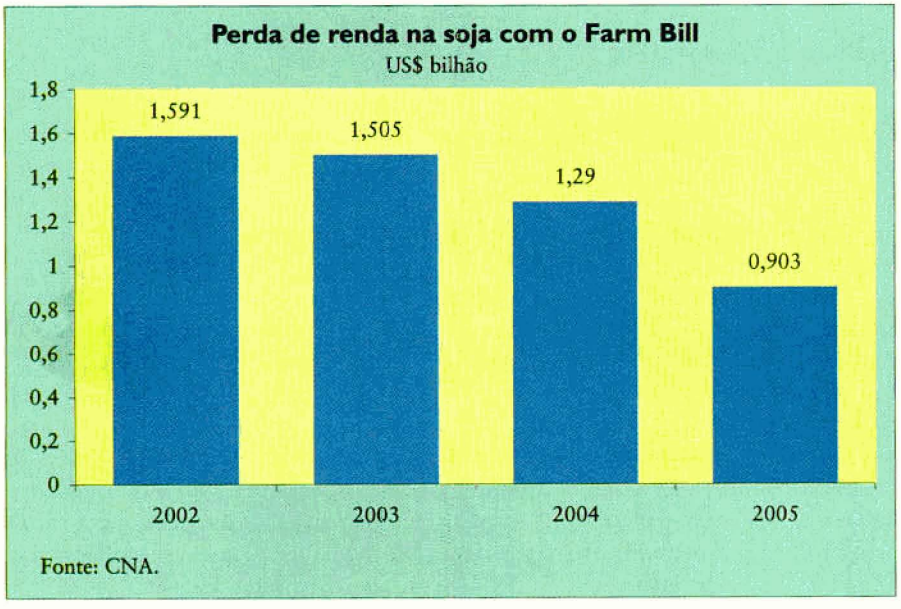
A nova Farm Bill trará prejuízos aos os produtores brasileiros de algodão, milho e soja da ordem de US$2,2 bilhões anuais. Os cálculos são da Confederação da Agricultura e pecuária do Brasil (CNA). Até 2005, os prejuízos acumulados somente com a soja devem alcançar US$5,289 bilhões.

Penalizados com tal situação, o governo brasileiro e representantes da Abiove (Associação Brasileira de Óleos Vegetais), Anec (Associação Nacional dos Exportadores de Cereais), OCB (Organização das Cooperativas Brasileiras) e CNA preparam estratégias contra a atual política agrícola dos EUA, com direito a pedido de painel (comitê de investigação) na OMC.

A argumentação a ser utilizada pelos advogados contratados pelo Brasil será respaldada na quebra do artigo 13 da cláusula de paz, cujo teor impede a qualquer nação uma oferta de subsídios a uma commodity específica acima dos valores estipulados em 1993, antes do fim da Rodada Uruguai, com duração de oito anos, de 1986 a 1994.

produtores de grãos e algodão, mas de outro exclui a maioria dos pecuaristas e produtores de hortifrutigranjeiros. De acordo com o Departamento de Agricultura dos EUA (Usda), 47% dos pagamentos de subsídios são destinados a 8% dos empreendimentos comerciais com renda familiar de US$135 mil. Enquanto isso, 60% das fazendas do país não recebem subsídios para suas safras.

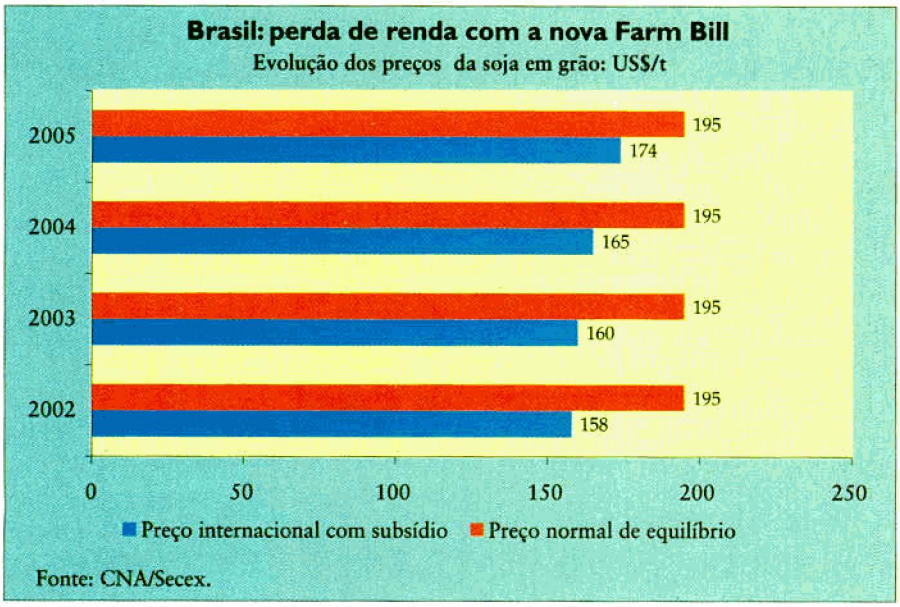
David B. Griffin é um dos premiados pelo Farm Bill. Ele vive em uma casa de US$1 milhão, faz parte do conselho de administração do banco de sua cidade e é presidente de uma concessionária de tratores, com vendas de US$30,8 milhões no ano passado. É também proprietário de uma área de 61 mil acres conhecida como fazendas Tyler, beneficiadas com US$38 milhões de subsídios entre 1996 e 2001 para sustentar sua produção de algodão, arroz, milho, sorgo, soja e trigo. Trata-se de um exemplo típico de que os programas de subsídio agrícola do governo federal nem sempre atingem seus objetivos.

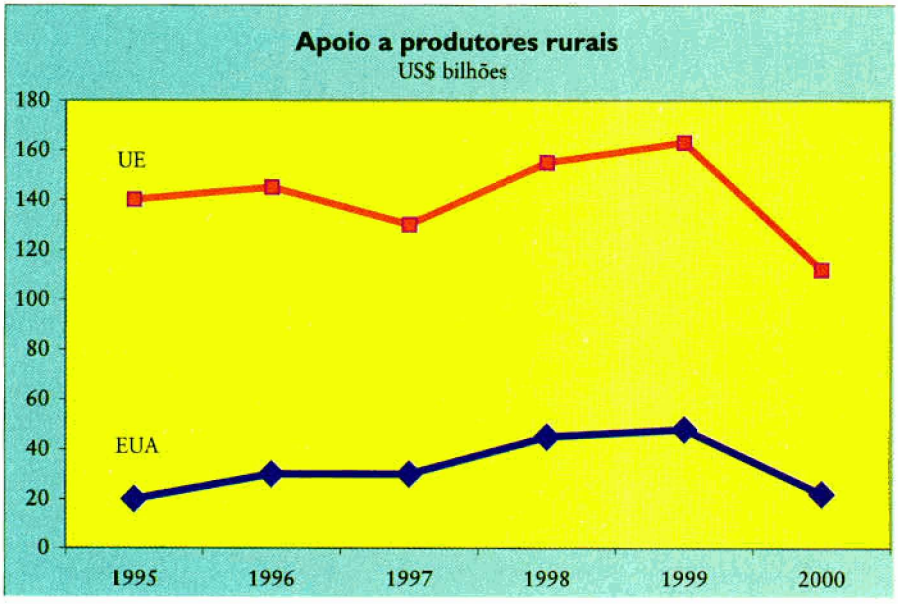


A nova lei sancionada pelo presidente George W. Bush canaliza para os agricultores US$17,5 bilhões por ano em subsídios de 2002 a 2007. A lei escancara e ratifica uma política de confronto com a OMC de eliminar subsídios domésticos ou de exportação nas negociações.

Contestações à vista

Não obstante isso representar a volta dos déficits orçamentários, a administração





EUA: efeitos do subsídio para a soja

Ano	Preço de garantia (US$ bushell)	Produção (milhões de t)	Área plantada (milhões de ha)	Subsídios (US$ milhões)
1993	5,02	50.885	nd	109
1994	4,92	68.444	nd	nd
1995	4,92	59.174	nd	77
1996	4,97	64.780	25,98	nd
1997	5,26	73.176	28,33	5
1998	5,26	74.598	24,14	139
1999	5,26	72.224	29,83	1.289
2000	5,26	75.055	30,07	2.839
2001	5,26	78.669	30,00	3.029

Fonte: Usda.

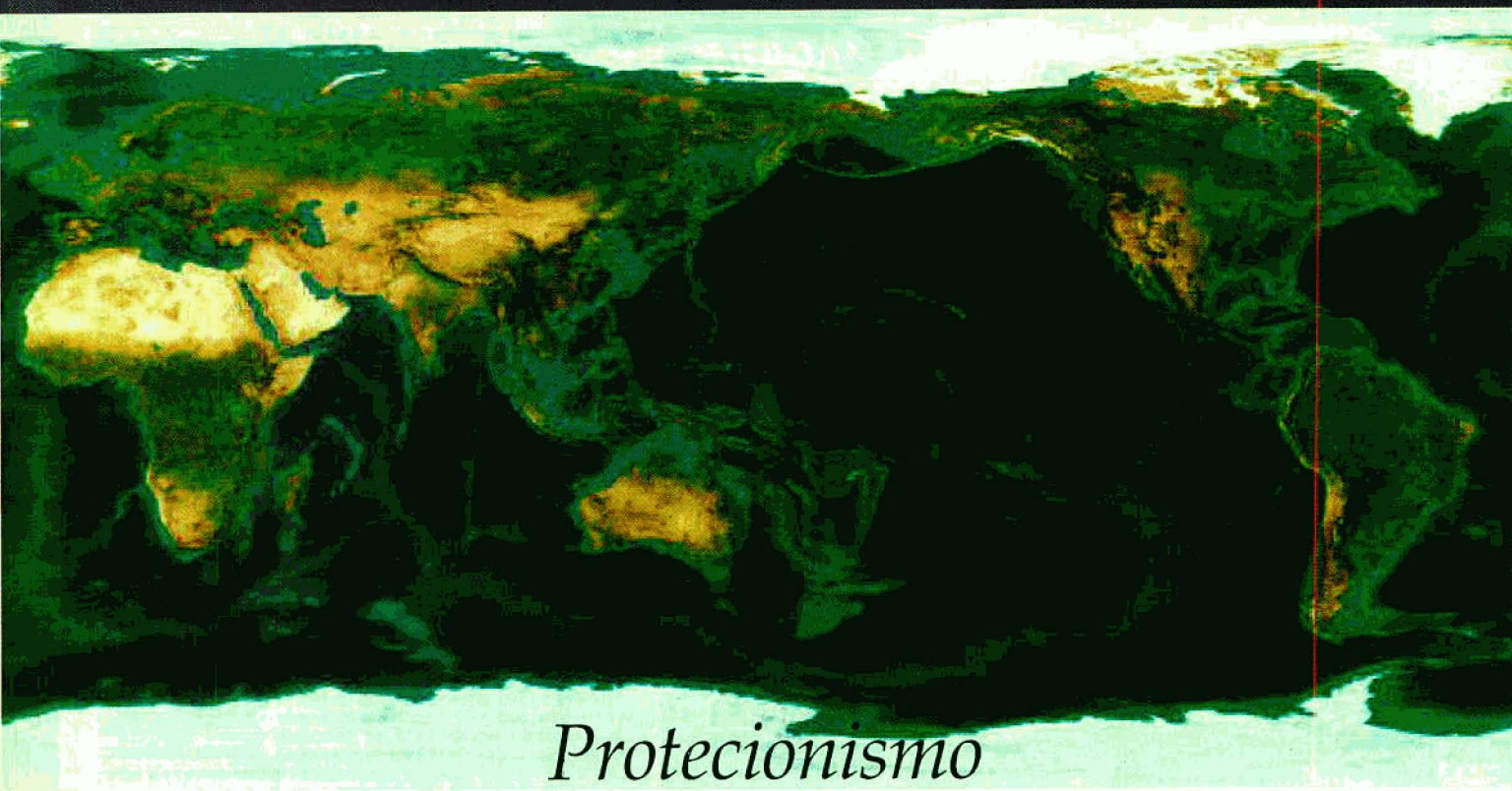
Bush se curvou às exigências do Congresso de uma dotação adicional de recursos para novos gastos com safras agrícolas durante a próxima década. Segundo números oficiais, o novo projeto de lei eleva os dispêndios no setor em 80% – US$82 bilhões a mais em 10 anos. A quantia excede em mais de duas vezes o pacote de US$36 milhões sancionado em março pelo presidente para a educação. Da verba saem US$40 bilhões para subsídios agrícolas e o restante será reservado para conservação, nutrição e desenvolvimento rural.

Se o discurso dos funcionários do governo norte-americano em Genebra é a favor de maior liberdade no comércio agrícola, os políticos em Washington mostram postura literalmente contrária para os produtores do país. Uma ré na globalização e na abertura do mercado, aquecido pelo fato de que neste ano um terço do Senado será submetido ao voto popular, boa parte de políticos do Meio-Oeste, principal área de produção agrícola no país.

Um fato é certo: se o Congresso norte-americano mantiver os níveis de subsídios de US$195 bilhões a seus agricultores para os próximos 10 anos, uma série de contestações brotará na OMC. Os EUA provavelmente irão furar os compromissos assumidos na caixa amarela. Em 1998, na última vez que notificaram a OMC, os recursos chegavam a 50,2% do equivalente acordado. Os países agroexportadores do Grupo de Cairns pressionarão pela mudança da caixa amarela no sentido de tornar mais transparente o produto especifico que está sendo beneficiado com o subsidio.

Outro ponto pertinente com as negociações comerciais é o recente projeto aprovado pela Câmara que prevê o cumprimento de excessiva burocracia, com envolvimento de consultas e análises, para os chamados "produtos sensíveis", para os quais os EUA estabeleceram a menor redução tarifária possível na Rodada Uruguai – 15% em seis anos. Cerca de 297 itens estão incluídos, tais como carnes, frutas e legumes, óleo de soja, açúcar, suco de laranja, pó de cacau, etanol, tabaco, preparações de café. Em grande parte deles o Brasil tem interesse.

regis@fgv.br e pinazza@agroceres.com.br



Protecionismo MAQUIADO

Fica cada vez mais difícil descobrir um modo rápido de desmontar os incentivos concedidos à área agrícola nos países desenvolvidos

O mercado livre global é mera teoria. Na prática, são muitas as distorções provocadas pelo protecionismo exercido principalmente pelos países ricos e desenvolvidos. Segundo relatório da Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), somaram US$324 bilhões os subsídios aplicados pelos 24 países mais prósperos do mundo entre 1998 e 2000. A média anual chegou a US$119 bilhões na UE, US$93 bilhões nos EUA e US$69 bilhões no Japão.

OCDE: produtos mais subsidiados no mundo

Produto	Valor (US$ bilhões)
Produtos lácteos	45
Carne bovina	28
Arroz	26
Trigo	18
Milho	12
Carne suína	10

Fonte: OCDE.

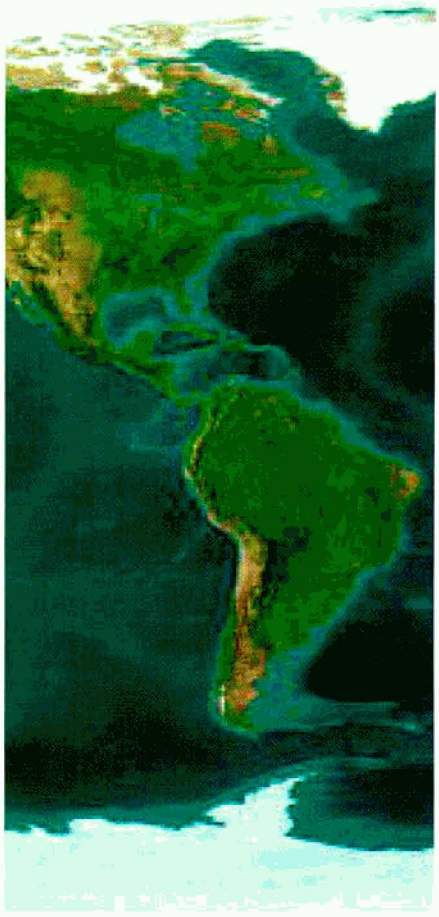
No que toca à sustentação de seus mercados, os países desenvolvidos são engenhosos na criação de barreiras às importações. No passado a medida mais comum era a adoção de tarifas, mas a tática mudou nos últimos anos, com mais ações disfarçadas em cotas, subsídios, medidas *antidumping* e regulamentos sanitários.

Ainda assim o agronegócio brasileiro tem gerado saldos comerciais expressivos e crescentes com o exterior. Em 2001, as vendas agrícolas externas alcançaram US$19, 1 bilhões, cerca de 15%

Brasil: barreiras às exportações

Estados Unidos
• Suco de laranja: tributo de US$418/t + US$40/t para desembarque na Flórida;
• fumo: taxa de até 350% fora de uma cota atual de 80 mil toneladas;
• açúcar e álcool: tarifa máxima para álcool combustível de 2,5% *ad valorem*, além de 14,27 centavos de dólar por litro;
• boi: retomada de avaliação de risco do circuito pecuário Sul;
• soja: US$450 por tonelada de farelo e 19% para o óleo.
União Européia
• Soja: 6,4% para óleo;
• suco de laranja: 15,2% sobre valor CIF;
• açúcar e álcool: 339 euros por tonelada de açúcar e 419 euros para os demais produtos;
• suínos: falta de acordo sanitário;
• café solúvel: cota de 36 mil toneladas, dos quais 31,3 mil toneladas sem imposto e o restante com 9% de taxa.
México
• Lácteos: falta de credenciamento das empresas brasileiras.
Chile
• Frango: tarifa de 65%;
• suínos: falta de acordo sanitário.
Argentina
• Açúcar e álcool: tarifa *ad valorem* de 18% mais direito de equiparação de preços.
Rússia
• Açúcar e álcool: cota de 3,65 milhões de toneladas em 2002, com tarifa de 5%; as importações extracota são taxadas em 30% (não menos que 90 euros por tonelada);
• suco de laranja: 50% do valor CIF.
Japão
• Boi e suínos: discordância sobre critérios de área livre de febre aftosa;
• soja: 10,90 ienes por quilo de óleo;
• suco de laranja: 25% sobre valor CIF.
China
• Açúcar e álcool: cota de 1,764 milhão de toneladas em 2002, chegando a 1,945 milhão em 2004; tarifa máxima intracota de 20%, caindo para 15% em 2004; tarifa de 655% extracota, caindo para 50% em 2004;
• frango: acordo sanitário parcial e falta de critérios para certificação ambiental;
• boi e suínos: acordo sanitário parcial e falta de critérios para certificação sanitária;
• soja: 3% para grão; 5% para farelo e 9% intracota (2,5 milhões de toneladas em 2002) e 85% para óleo extracota.

Fontes: Abecitrus, Abiove, Abef, Abiepcs, Abiec, Secex/Ministério do Desenvolvimento.



a mais que no ano anterior. O saldo da balança comercial agrícola em 2001 ficou em US$14,7 bilhões, ou 29% acima do verificado em 1999. O comércio agrícola mundial movimenta US$600 bilhões ao ano.

Após a rodada de Doha, no final de 2001, quando o Brasil teve um desempenho ativo nas negociações, cresceu entre as autoridades nacionais a necessidade de formular um plano para a defesa dos interesses da economia agrícola nacional.

O grande desafio consiste na descoberta de fórmulas para superar a conhecida Cláusula da Paz, assinada em 1994, no final da Rodada Uruguai. Esse acordo fixa o cronograma de redução e limites de gastos com subsídios, além de estabelecer que até dezembro de 2003 os subsídios não podem ser contestados. Como ponto de partida para tentar desmontar os incentivos concedidos pelos países desenvolvidos à área agrícola, a idéia de curto prazo é levar à OMC elementos contra tais políticas (**L. A. P.** e **R.A**).

TRABALHO BEM COSTURADO

Representantes das cadeias produtivas querem um Itamarati menos tímido nas negociações e a abertura do país para os produtos transgênicos

ROBERTO RODRIGUES

Em 26 de julho último a Abag reuniu em São Paulo líderes e representantes categorizados de importantes cadeias produtivas do agribusiness brasileiro e de insumos agrícolas para avaliar as conseqüências da crise da Argentina sobre os respectivos setores. Também se discutiu o impacto das novas idéias em gestação na União Européia (mudanças na PAC) e nos Estados Unidos (redução dos estímulos às exportações). Estiveram presentes líderes das cadeias de açúcar e álcool, algodão, batata, café, carnes (bovina, suína e de aves), floresta (papel e celulose), hortifrutis, laranja, leite, milho, soja e trigo, bem como representantes dos produtores de sementes, fertilizantes, defensivos, máquinas e equipamentos.

Surpreendentemente, ficou evidenciado o pequeno impacto da crise da Argentina sobre o agribusiness do Brasil. É lógico que existem alguns problemas, como o da indústria de equipamentos agrícolas, que no primeiro semestre de 2002 exportou para lá menos de 10% da média dos últimos dois anos. Há uma armadilha no trigo, porque 95% de nossas importações vêm de lá e, como o produtor argentino está segurando seu trigo por causa da incerteza cambial e financeira do país, o produto sobe de preço, obrigando nossos moinhos a buscar outros fornecedores.

Também no leite há um problema representado pelo risco de triangulação no comércio externo: como a tarifa externa brasileira é alta para o leite importado e baixa em relação à Argentina, existe a possibilidade de que o leite vindo de outros países para nossos vizinhos seja revendido ao Brasil como sendo argentino. Medidas *antidumping* e TEC mais elevada podem resolver esse impasse. Finalmente, há o histórico contencioso do açúcar, que não se deve à crise atual, mas a equívocos de nossos negociadores quando do Tratado de Assunção: o mercado argentino está fechado para nosso açúcar, que é infinitamente mais competitivo que o de lá. Ficou claro, também, que a crise irá atrasar o cronograma de harmonização de políticas macroeconômicas ou setoriais. Isso continuará inibindo o conceito do Mercosul como base exportadora comum para terceiros mercados.

Pouca diplomacia

No entanto, a reunião teve alguns notáveis subprodutos:

- *Negociação internacional*: todos reconhecem a necessidade de uma grande articulação intersetorial tendo em vista as negociações da OMC, da Alca e do Mercosul x UE. Só um trabalho bem costurado poderá definir as prioridades do país – e não de cada cadeia produtiva – e, principalmente, convencer o Itamarati a negociar mais efetivamente nossos interesses, sem medo, como hoje se observa em relação aos painéis de açúcar, laranja e algodão a serem submetidos à OMC. Todos reconhecem o grande esforço realizado pelo ministro da Agricultura, sem a correspondente ação formal do Itamarati, tímido e excessivamente diplomático em um assunto que representa criação de riqueza, renda e empregos no Brasil.
- *Defesa sanitária*: ninguém tem dúvida de que as atuais barreiras tarifárias e não-tarifárias dos países ricos serão mais e mais substituídas por barreiras sanitárias, o que exige uma forte atuação do setor público e privado. Nesse campo, rastreabilidade e certificação são indispensáveis. O Brasil precisa liderar uma ação mais articulada com os países da América do Sul, sob pena de perder competitividade por causa da importação de animais não controlados desses países. Há também necessidade de reordenamento do setor responsável por controle sanitário no governo, separando o que é vegetal e o que é animal. É ainda muito forte a necessidade de regulamentar o Programa de Melhoria de Qualidade do Leite, por meio da Portaria nº 56.

- *Tributação*: a velha questão do custo Brasil sempre volta à cena, mas com clareza cada vez maior, especialmente quanto à desoneração da cesta básica e da produção, tributando somente o consumo final, acabando com a cumulatividade de impostos como PIS e Cofins.
- *Tecnologia*: foi unânime a disposição de apressar a abertura do país para os produtos transgênicos, com a rotulagem indispensável, para que o mercado faça sua opção (produtores e consumidores). Acentua-se a percepção da necessidade de se cuidar da sustentabilidade de todos os processos produtivos, com firme participação de produtores em organismos normativos importantes como o Conama, Ibama, CNTBio, Anvisa.
- *Logística*: outro ponto recorrente nas postulações do agronegócio, especialmente para produtos perecíveis. A parceria entre setor privado e governo é fundamental, incluindo informação e comunicação, ações de marketing e até mesmo a criação de aparatos que garantam nossos exportadores contra riscos não-comerciais (risco país, por exemplo).

A reunião mostrou impressionante amadurecimento, profissionalismo e modernização dos organismos representantes dos diversos setores do agribusiness brasileiro.

Roberto Rodrigues *é presidente da Abag. abag@netpoint.com.br*

VISÕES DO AGRIBUSINESS: COMO DECIDEM OS EMPRESÁRIOS BRASILEIROS

FORÇA ESTRATÉGICA

Os modelos mentais e os paradigmas indicam que a classe agrícola está madura para seguir avançando em direção ao crescimento do setor

MAURO DE REZENDE LOPES

Nas discussões sobre planos de ação para implementar objetivos estratégicos, os modelos mentais interferem e podem levar ao sucesso ou ao fracasso um empreendimento viável. As pessoas, que são os grandes agentes de mudanças, associam suas atitudes – modelos mentais e paradigmas – com o conhecimento adquirido, suas experiências e comportamentos em momentos de decisão, as chamadas opções estratégicas.

O sucesso de uma empresa ou de um empreendimento depende da congruência dos modelos mentais daqueles que participam do processo decisório. Se esses modelos forem muito diferentes, certamente haverá grande probabilidade de fracasso do novo empreendimento. Os modelos mentais afetam profundamente a capacidade de um grupo para criar soluções novas, formar equipes de alto desempenho, inovadoras, de assumir riscos, aportar capital e recursos, além de um fator muito importante: a confiança recíproca entre os indivíduos que participem do empreendimento.

Muitas vezes nossa percepção não corresponde à realidade. Os diferentes modelos mentais são a base de percepções da realidade que levam os indivíduos a reagir de formas diferentes diante de uma oportunidade de mudança ou novo negócio. Dirigentes e empresários freqüentemente precisam encarar questões vitais à gestão de seus negócios, opções estratégicas, alianças táticas, parcerias, metas, assunção de risco nos negócios, competitividade, desenvolvimento de novos negócios e melhoria de vida. Na hora de decidir acerca dessas

Pesquisa: quais os fatores mais importantes a considerar no momento de hierarquizar os melhores investimentos no agronegócio?

Freqüência das respostas	Discriminação das respostas
41	Bom posicionamento estratégico (no mercado)
37	Existência de mercado e demanda
32	Se dispomos de uma equipe de alto desempenho para empreender no ramo
27	Capacidade de o setor ou investimento gerar resultados
24	Menor vulnerabilidade a políticas de governo (custo Brasil)
17	Menores riscos relativos no agronegócio (avaliação)
16	Se disponho de capital suficiente para o investimento
15	Existência de um plano estratégico em nossa empresa para investir no negócio
14	Viabilidade econômica do agronegócio
14	Setor sem concorrência predatória com importações de produtos subsidiados na origem
12	Setor com novos paradigmas de competitividade
12	O setor responde bem a uma melhor análise financeira e a uma arquitetura financeira
10	Sustentabilidade ambiental
83	Outros fatores (15 outros fatores)
354	Total de respostas

questões, pesam os modelos e seus paradigmas mentais e comportamentais.

Entre cinco e sete anos, os indivíduos já têm hoje seus modelos mentais em rápido processo de amadurecimento. Eles dependem muito, desde a mais tenra idade, da educação dentro de casa, na escola e no ensino superior; das experiências que os indivíduos amealharam ao longo de suas vidas, como empresários e membros de organizações e empresas. Modelos mentais emperrados ou divergências entre diferentes modelos impedem o processo de mudança e condenam um empreendimento ao fracasso precoce.

Paradigmas e limitações

A pergunta importante é: como os modelos mentais estão relacionados com as ações? As escolhas individuais e coletivas que os indivíduos fazem, desde as estratégias de negócios e investimentos até o uso de seu tempo no lazer, são determinadas por condicionantes como educação familiar, crenças, normas, religiões, estereótipos, valores, experiências. O conjunto dessas informações forma um complexo mecanismo individual que se pode chamar de modelo mental de raciocínio e decisão acerca de como o mundo opera. Esses modelos têm uma dimensão individual, mas também uma dimensão coletiva e social. Ambas são importantes no processo de mudança e de tomada de decisão dentro de uma empresa ou organização. Ao longo do tempo, as decisões tomadas e a experiência acumulada condicionam os indivíduos a criar modelos mentais que são quadros de referência para o julgamento e a condução de raciocínios e, mais importante, para a formação de paradigmas de análise e decisão. Cada vez se torna mais importante conhecer essa área da psicologia organizacional, uma vez que dela dependem os processos decisórios das empresas submetidas a grande estresse competitivo e necessidade de mudança.

Os paradigmas são limites ou limitações que nos impomos, a partir de crenças acerca daquilo que acreditamos ser absolutamente certo, quando nos julgamos mais ou menos donos da verdade. Mesmo não estando errado, raciocinar de acordo com velhos paradigmas cria resistência a novas alternativas, novas opções estratégicas para resolver problemas. Quem não consegue romper com os próprios paradigmas e limitações torna-se refém de seus limites. Não aceitando espontaneamente novos paradigmas, a pessoa estará incapacitada de ver novas soluções para os problemas e não enxergará as oportunidades de novos negócios. Hoje a paralisia ou asfixia causadas por paradigmas superados são doenças graves entre os empresários e dirigentes agroindustriais. Quem não se dispõe a discutir idéias inovadoras e abandonar seus paradigmas está fadado ao fracasso.

Vamos dar dois exemplos. A rizicultura brasileira teve por paradigma a intervenção do Estado na comercialização como forma de manter o setor funcionando. Advogavam os produtores a necessidade imperiosa de o governo prover empréstimos de comercialização (EGF) e compras estatais (AGF) para sustentar a rentabilidade do setor. Um paradigma adequado, só que para o passado. A paralisia nesse paradigma levou os produtores a ignorarem os reais problemas da rizicultura: a) desequilíbrio no balanço energético; b) cultivo com baixa sustentabilidade em relação ao meio ambiente (uso excessivo de agrotóxicos); c) elevados custos da terra em forma de arrendamento. Os produtores não viram que quanto mais subsídio o governo dava, tanto maior o preço da terra, pois o subsídio capitalizava-se no preço da terra, elevando sobremaneira o arrendamento. Em vez de atacar seus problemas de competitividade, os produtores se fixaram na ação do governo. Resultado: perderam competitividade.

No caso do leite, muitos produtores acreditam até hoje que a cooperativa tem que comercializar todo o lei-

te produzido pelos produtores, independentemente até mesmo do controle de qualidade. Esse tipo de modelo mental impediu que se enfrentassem os reais problemas da pecuária leiteira, entre os quais a desorganização do setor. No mundo inteiro o leite é organizado sob a forma de produção programada e contratada. No Brasil a produção é livre.

Acreditamos que uma das fontes mais importantes de crescimento do agronegócio é a congruência de modelos mentais e paradigmas modernos que facilitam a associação de negócios no campo. O estudo desse fator é de grande importância hoje no Brasil.

Metodologia do trabalho

O experimento consistiu em selecionar um grupo de cerca de 70 empresários do agronegócio, no primeiro, segundo e terceiro escalões de diversas empresas da agropecuária, de diversos ramos do setor: empresas de venda e revenda de insumos, fabricação de produtos utilizados na agricultura com matérias-primas agrícolas, empresas processadoras de produtos agrícolas, beneficiadoras e empresas de industrialização, firmas agroflorestais, em diversos níveis de complexidade.

Os 70 empresários foram organizados em grupos de cinco participantes no experimento, com o objetivo de discutirem e negociarem entre si um roteiro de questões importantes a serem consideradas no momento de decidir acerca de um empreendimento na área do agronegócio. A cada grupo foi facultado listar os fatores mais importantes que os próprios empresários participantes normalmente levariam em consideração no momento de elencar ou hierarquizar os melhores investimentos no agribusiness brasileiro. Outra questão se referia a como esses fatores serviriam para hierarquizar os melhores empreendimentos.

As respostas foram tabuladas e estão resumidas na pesquisa. O número 41, por exemplo, na linha de "Bom posicionamento estratégico", na pesquisa, indica que dos 70 participantes cerca de 41 mencionaram que um fator importante para hierarquizar um investimento agroindustrial é que o setor tenha um bom posicionamento estratégico mercadológico. Em alguns poucos casos foram feitos ajustes nas respostas, devido a uma redação ligeiramente diferente do conjunto.

Resultados reveladores

Para a análise dos resultados, as respostas ou formas de expressão foram de livre eleição por parte dos empresários e surpreenderam muito. Cerca de 41 empresários do agronegócio disseram que, para decidir no momento de um investimento no setor, é preciso selecionar aqueles de melhor posicionamento estratégico no mercado. Em segundo lugar, 37 empresários citaram como fator importante a existência de mercado e demanda para os produtos da empresa.

Cerca de 32 empresários atribuíram importância primordial à existência de uma equipe de alto desempenho na empresa, antes de se cogitar um novo empreendimento. Esse posicionamento é similar ao das indústrias, cujos empresários focalizaram três pontos fundamentais: geração de resultados, avaliação de risco e equipe para desempenhar o papel de gestão estratégica. Esses mesmos elementos apareceram nesta pesquisa, apenas em ordem diferente.

Houve ainda 27 empresários apontando a capacidade de gerar resultados, retorno, rentabilidade, margem líquida e margem de contribuição como fatores muito importantes para investir no agronegócio.

Os empresários elegeram como setores de maior atratividade os menos vulneráveis às políticas de governo, ao custo Brasil, isto é, juros, câmbio defasado e impostos. Quanto menos vulnerável for a cadeia a essas políticas, tanto melhor será o investimento. Em seguida vem uma avaliação do risco.

Menos de 10 consideraram um conjunto de características importantes: se o negócio tem uma margem de contribuição positiva para a empresa; se o setor responde bem a um plano tático e estratégico de mercado; se tem boa resposta a um investimento de tecnologia de alto retorno; se tem rentabilidade potencial mínima; se é capaz de responder a coordenação e liderança; se tem eficácia correta, mas que necessite de mais eficiência; se o setor valoriza uma empresa focada em produtos de alta qualidade; se dispomos, já dentro de nossa empresa, de um plano de negócios para o investimento; se o setor responde a uma análise financeira adequada; se ele tem disponibilidade de matéria-prima; se responde bem a condições logísticas; se está bem localizado estrategicamente; se responde a investimentos na área operacional; se pode responder bem à produção contratada e programada e à inovação e planejamento.

Esses resultados surpreendem. Demonstram que a agroindústria brasileira tem uma classe de dirigentes madura, com vistas voltadas para fatores críticos do sucesso, tais como posicionamento mercadológico, empresa voltada para o mercado, existência de equipe de gestão, capacidade de geração de resultados e avaliação de riscos.

Os modelos mentais e os paradigmas desses empresários indicam que a classe agrícola está madura para seguir avançando em direção ao crescimento do setor. Se perguntarmos o que está por trás de todo o sucesso da agropecuária brasileira, alguns responderão tecnologia, outros solo, clima, relevo, fatores fundamentais como terra, trabalho e capital ou máquinas e equipamentos. Entretanto, diante das respostas obtidas, não há dúvida de que o que está por trás do espetacular desempenho do setor agroindustrial brasileiro é sua força empresarial estratégica, gente com modelos mentais e paradigmas avançados e amadurecidos o suficiente para atingir o sucesso e manter a sustentabilidade financeira de seus negócios.

Este trabalho resume um projeto do Centro de Estudos Agrícolas, da Fundação Getulio Vargas, destinado a avaliar como decidem os agroempresários brasileiros. Idêntica pesquisa foi conduzida junto aos dirigentes cooperativistas, tendo resultado em diversos artigos acerca do tema. Nossas vistas voltam-se agora para os empresários do agronegócio.

mrlopes@fgv.br

A FORÇA DA PRODUTIVIDADE

Declínios na participação da agropecuária na renda total e expressivos ganhos de produtividade em grãos marcaram o desempenho do agronegócio brasileiro

REGIS ALIMANDRO E GREGORY HONCZAR

Período conturbado da economia brasileira, a passagem dos anos 80 para a década seguinte trouxe inevitáveis conseqüências para a agricultura e para o agronegócio. O país mal conseguira superar os graves problemas macroeconômicos que haviam desencadeado um forte processo de instabilidade monetária. As autoridades procuravam eliminar a inflação sem atacar-lhe as causas reais, lançando mão episodicamente de choques heterodoxos.

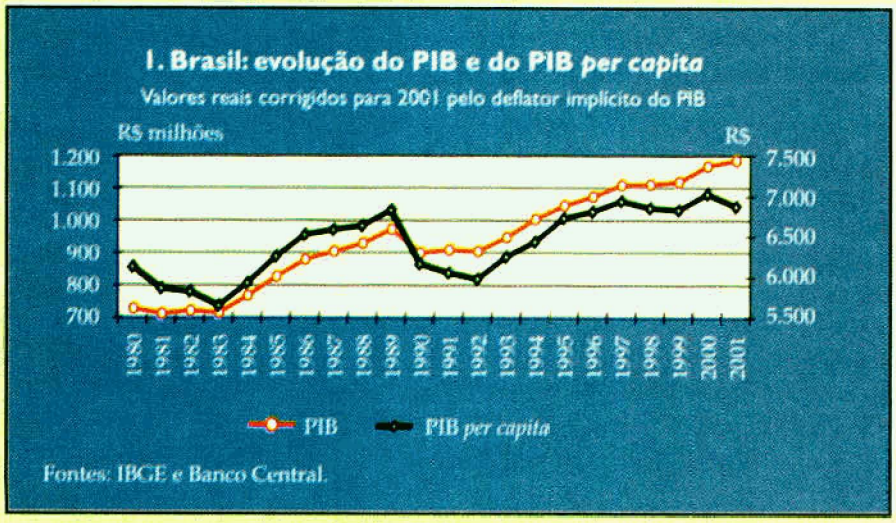
Aliás, o fim dos anos 80 registrou um importante agravamento do processo inflacionário, com taxas mensais a alcançar inimagináveis patamares, da ordem de 80%. Mais uma vez a solução escolhida foi um plano heterodoxo que se revelou dos mais sérios, profundos e equivocados processos de intervenção na economia – o Plano Collor.

A agricultura vivia período de relativa estagnação. Entre os formuladores da política agrícola já estava razoavelmente estabelecida a consciência de que o modelo vigente nos anos 70 e 80 – fortemente intervencionista e caro – não teria sustentação em virtude do verdadeiro estrangulamento das contas públicas. Não houve porém uma reforma do modelo, pois não havia sido desenhado um arcabouço alternativo de gestão. Um a um, os instrumentos de ingerência governamental foram sendo mitigados, esquecidos. O crédito agrícola, por exemplo, passou em grande medida às mãos da iniciativa privada logo que as condições macroeconômicas o permitiram. As medidas para reduzir o risco da atividade agrícola só recentemente parecem ter encontrado instrumentos substitutos adequados.

O Plano Collor operou verdadeira desestruturação na economia. Para a agricultura o efeito negativo mais duradouro talvez tenha sido a desordem que provocou nas contas patrimoniais dos produtores, principalmente nas dos que estavam endividados junto ao sistema oficial de crédito. Os saldos devedores foram corrigidos por um índice de preços muito superior ao empregado para a correção dos ativos, ou seja, dos preços dos estoques agrícolas. Com isso criou-se um monstro que só muitos anos depois começou a ser neutralizado: a dívida da agricultura.

O ano de 1990 marca ainda o início do processo de abertura comercial brasileiro. A exposição da economia à competição com o exterior é procedimento natural e saudável. Favorece a busca de padrões superiores de eficiência econômica. A gestão mais eficiente, a inovação tecnológica, a melhoria da qualidade e a prática de preços mais competitivos passam a ser objetivos permanentes, tudo isso atuando em favor do consumidor final. Mas era necessário que se assegurassem às empresas domésticas condições de produção semelhantes às dominantes no exterior. Não foi o que aconteceu. O custo Brasil permaneceu elevado e o país derrubou suas alíquotas de importação sem ter previamente negociado contrapartidas adequadas com seus parceiros comerciais. Além disso, no caso das *commodities* agrícolas, os países desenvolvidos procuraram não só defender seus mercados para seus produtores como favorecer-lhes a competitividade na disputa no mercado externo, através de uma série de artificialismos.

A estabilidade monetária alcançada com a implantação



pouco, mas não é. Quem viveu um período de hiperinflação sabe quanto custa obter informação correta sobre o preço dos produtos. Preços, custos, margem – tudo perde significado econômico durante um processo hiperinflacionário.

O Plano Real trouxe inúmeros outros ganhos e também algumas dificuldades. No lado positivo, houve ganhos de renda real das camadas mais pobres da população logo após a repentina queda da inflação. No lado negativo, a sobrevalorização cambial verificada até 1999 e todas as conseqüências que daí derivaram, especialmente para o agronegócio.

1. Brasil: PIB real, PIB *per capita*, taxas de variação e população

	PIB real em 2001			PIB *per capita*		
Ano	(R$ milhões)	(US$ milhões)	Variação (em % a.a.)	(R$ mil)	Variação (em % a.a.)	População (milhões de habitantes)
1980	726,8	237,8		6,13		118,6
1981	710,2	258,6	-2,29	5,86	-4,41	121,2
1982	720,9	271,3	1,51	5,82	-0,66	123,9
1983	714,6	189,5	-0,87	5,65	-2,98	126,6
1984	766,6	189,7	7,28	5,93	5,04	129,3
1985	826,2	211,1	7,77	6,26	5,52	132,0
1986	878,4	257,8	6,31	6,52	4,25	134,6
1987	903,9	282,4	2,90	6,58	0,92	137,3
1988	928,6	305,7	2,73	6,64	0,83	139,8
1989	971,5	415,9	4,62	6,83	2,83	142,3
1990	898,4	469,3	-7,52	6,17	-9,69	145,7
1991	907,7	405,7	1,03	6,05	-1,83	150,0
1992	902,7	387,3	-0,54	5,98	-1,20	151,0
1993	947,2	429,7	4,92	6,25	4,57	151,5
1994	1.002,6	543,1	5,85	6,44	2,96	155,7
1995	1.045,0	705,4	4,22	6,73	4,49	155,3
1996	1.072,8	775,5	2,66	6,81	1,25	157,5
1997	1.107,9	807,8	3,27	6,94	1,88	159,6
1998	1.109,4	787,5	0,13	6,86	-1,20	161,8
1999	1.118,3	529,4	0,81	6,83	-0,36	163,7
2000	1.167,1	595,4	4,36	7,03	2,84	166,1
2001*	1.184,8	504,1	1,51	6,87	-2,19	172,4

Fontes: IBGE e Banco Central.
*Dados preliminares.

do Plano Real, em 1994, permitiu ao menos que o sistema de preços da economia recuperasse sua capacidade de transmitir informações sobre as condições de oferta e demanda de um determinado bem ou serviço. Parece

Na fase inicial do Plano, os interesses da agricultura foram duramente prejudicados. Foi a fase da âncora verde, do frango a R$1 por quilo. Tudo isso dificultou, e muito, avanços mais consistentes da agropecuária e do próprio

A marcha para o cerrado

Estudo realizado pela Embrapa[1] identificou as mudanças espaciais nas culturas de milho e soja entre 1989 e 1999. A base de dados foi a série da média móvel de três anos da produção em nível municipal (IBGE), agregada por microrregião (558 no país), entre os triênios 1988-90 e 1998-2000. As microrregiões foram ordenadas pela produção, de forma decrescente nos dois triênios, visando identificar grupos (primeiros 5 milhões de toneladas, primeiros 10 milhões de toneladas e primeiros 15 milhões de toneladas; e 25%, 50%, 75% e 100% do volume total da produção).

De forma geral, foram identificadas mudanças substanciais em termos de contribuição percentual para a quantidade produzida total. Em 1999, para se atingirem 15 milhões de toneladas de soja era necessário somar a produção de apenas 15 microrregiões, enquanto em 1989 a soma deveria incluir 38 microrregiões. Foi identificado que 79% das microrregiões que compunham o grupo que formava produção de 15 milhões de toneladas em 1989 apareciam na lista também em 1999.

Para o milho, em 1989, a colheita das 72 microrregiões de maior produção atingiu 15 milhões de toneladas. A mesma marca foi atingida em 1999 pelas 38 microrregiões de maior produção. Contudo, apenas 43% das microrregiões que compunham o *ranking* em 1989 permaneceram em 1999.

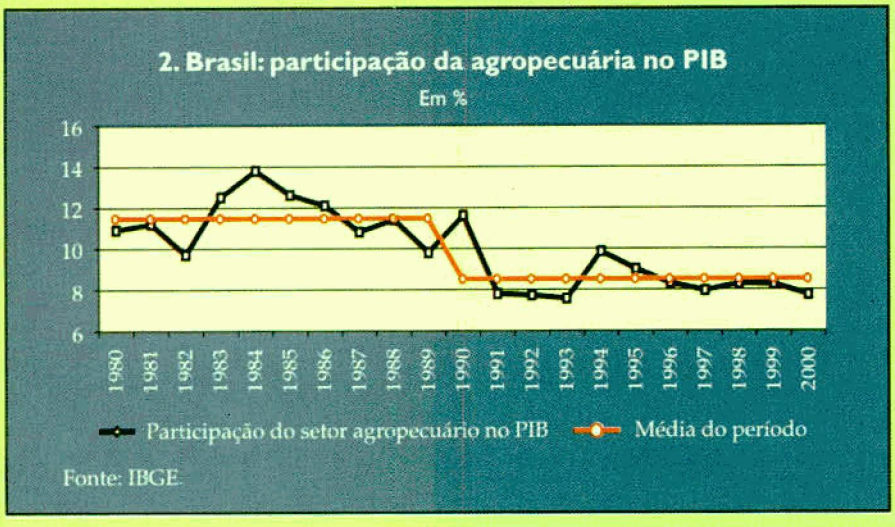
Houve uma concentração regional da produção. O Índice de Theil (escala de 0 – uniformidade a 1 – concentração total) do milho passou de 0,489 para 0,542, entre 1989 e 1999, enquanto o da soja variou de 0,555 a 0,569. Além disso, mudou o rendimento das áreas estudadas. Para o milho, houve melhoria no rendimento, mas de forma mal distribuída, concentrando-se em classes de rendimento mais baixas; para a soja, houve melhoria no rendimento, de forma bem distribuída.

Para o milho apenas três das microrregiões com os 10 mais altos rendimentos em 1989 aparecem entre as 10 melhores em 1999 e o décimo rendimento mais alto de 1999 superou em 15% o mais alto de 1989.

Para a soja apenas uma das microrregiões com os 10 mais altos rendimentos em 1989 aparece entre as 10 melhores de 1999. Enquanto na lista das 10 melhores de 1989 apareciam oito microrregiões do Centro-Sul, em 1999 sete eram do cerrado. O décimo rendimento mais alto de 1999 superou em 10% o mais alto de 1989.

O estudo contém ainda mapas que espelham a "marcha para os cerrados" da produção de milho e soja. Os próximos capítulos desse documento procuram estimar o tamanho do agribusiness brasileiro em 2010. A leitura dos números e das projeções deve considerar o passado recente de concentração da produção e da produtividade (R. A. e G. H.).

[1] *Evolução recente das culturas do milho e da soja*, de Fernando Luís Garagorry, SEA/Embrapa, Brasília, abril de 2002. Este texto é uma adaptação do trabalho anteriormente citado.



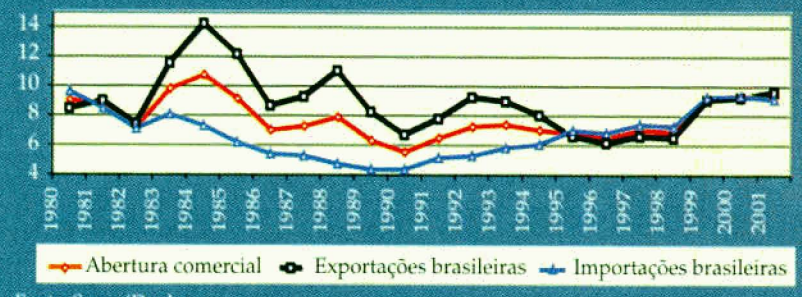
agronegócio. Persistem problemas. A dívida agrícola, artificialmente inflada pelos diversos choques econômicos, imobilizou a agricultura por vários anos. Mas agora parece adequadamente equacionada, ao menos na questão de acesso a crédito novo pelos produtores beneficiados pelos programas de alongamento. Há ainda problemas regionais sérios, como o dos agricultores do Sul do país, expostos à competição com os parceiros do Mercosul, nem todos capazes de empreender a necessária reconversão produtiva.

Mas há notícias extremamente positivas. Cada vez mais o interior registra atividades econômicas não-rurais, como serviços de assistência técnica e inovação tecnológica, turismo e lazer, educação e treinamento em todos os níveis. Há pólos agrícolas importantes nas áreas de exploração mais recente, alguns já consolidados, onde recordes de produtividade e de competitividade são freqüentemente quebrados. E outros pólos ainda novos, que prometem boas notícias já para os próximos anos.

PIB e inflação

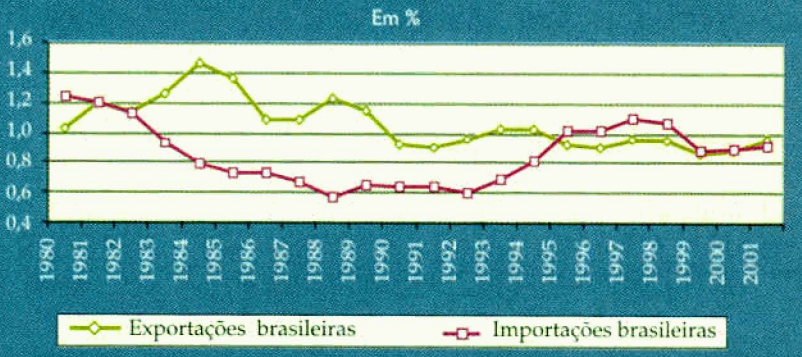
Na chamada década perdida, o PIB brasileiro passou de R$710 bilhões em 1981 para R$898 bilhões em 1990, sempre em reais de 2001, corrigidos pelo deflator implícito do PIB (*gráfico 1*). Isso representa um crescimento acumulado de 28,7% ou de 2,8% ao ano, calculado con-

3. Brasil: grau de abertura comercial, participação das exportações e importações no PIB



Fonte: Secex/Depla.
Nota: A abertura comercial foi obtida pela média aritmética das exportações e importações.

4. Brasil: participação das exportações brasileiras no comércio mundial



Fonte: Secex/Depla.

Na fase inicial do Plano Real, os interesses da agricultura foram duramente prejudicados. Foi a fase da âncora verde, do frango a R$1 por quilo. Tudo isso dificultou avanços mais consistentes da agropecuária e do próprio agronegócio.

siderando-se as médias dos três períodos iniciais e finais. A década seguinte também registrou desempenho muito semelhante. O crescimento acumulado do PIB, conforme ajuste linear dos dados do período, ficou em 33%, equivalentes a uma taxa anual média de 2,9%. Já no período 1990-2001, o crescimento acumulado do PIB alcançou 35,5%, o que corresponde a uma variação anual média de 2,8%.

A maior parte do crescimento do período 1990-2001 concentrou-se nos anos pós-1994, quando finalmente o Brasil logrou alcançar níveis civilizados de inflação. Entre 1990 e 1993 a economia andou de lado, crescendo apenas 5,4%. O crescimento do período aconteceu entre 1992 e 1993. De 1994 a 2001, o PIB evoluiu 22,2%, ou 2,5% ao ano.

Entre 1980 e 2001 houve um crescimento do PIB de 68,3%, equivalentes a 2,5% ao ano, conforme ajuste linear dos dados do período. Já a renda *per capita* aumentou apenas 17,8%, por conta da expansão populacional que alcançou não desprezíveis 42,2% (*tabela 1*).

Em 1980 a renda anual *per capita* dos brasileiros era de R$6.129 a preços de 2001. No fim da década dos 80 chegou a R$6.166, com um crescimento acumulado de míseros 0,6%. Em 2001 passou a R$6.872, o que corresponde a um aumento de 17,2% em comparação com a renda *per capita* de 1990, conforme dados ajustados.

O desempenho econômico do período mostrou forte correlação com a taxa real de câmbio. No início dos anos 80, quando a economia ainda mostrava profundas cicatrizes decorrentes dos choques do petróleo, a economia andou de lado. A forte recuperação que se iniciou em 1983 coincidiu com a desvalorização cambial promovida em fevereiro de 1983.

Com o Plano Cruzado, em 1986, iniciou-se um período que se alongaria até 1990, no qual a política econômica quis mais evitar o agravamento da inflação. Naturalmente a taxa de câmbio foi um dos elementos mobilizados para este fim. A despeito da inflação muito alta, culminando com o processo hiperinflacionário de 1989, o câmbio permaneceu valorizado durante o período.

Entre 1991 e 1993 novamente a taxa de câmbio, predominantemente desvalorizada, funcionou como um dos elementos que permitiram a recuperação da economia que se seguiu à forte recessão promovida pela hiperinflação e pelo Plano Collor. Em 1994, o Plano Real finalmente conseguiu reduzir a inflação a níveis toleráveis. Até 1999, a valorização artificial do câmbio foi um dos principais elementos aplicados para lograr-se a estabilização monetária. Não, porém, sem que se pagasse o preço na forma de estagnação da economia. Finalmente, em 1999, o governo adotou a liberalização cambial, e a taxa de câmbio passou a flutuar de modo relativamente livre.

País isolado

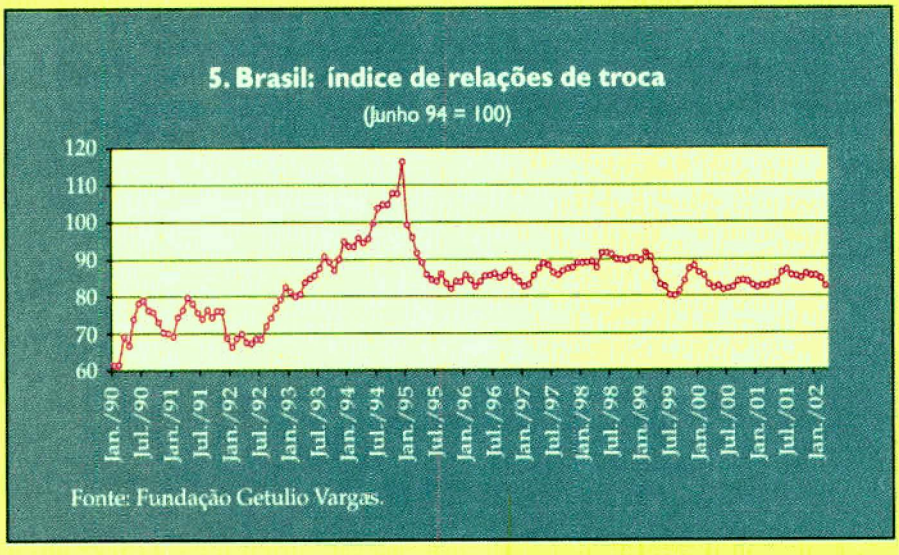
O Brasil permanece um país relativamente isolado do mundo, do ponto de vista comercial. Exceto em um único ano, ainda na década de 80, o grau de abertura comercial nunca ultrapassou a casa dos 10% em relação ao PIB. O outro período onde foi mais significativa a participação

2. Brasil: grau de abertura comercial, participação das exportações e importações no PIB, exportações e importações mundiais e participação brasileira

Em % e US$ bilhões

Período	Abertura comercial (%)	Participação % no PIB		Exportações (US$ bilhões FOB)		Importações (US$ bilhões CIF)		Participação % mundial	
		Exportações brasileiras	Importações brasileiras	Brasileiras	Mundiais	Brasileiras	Mundiais	Exportações brasileiras	Importações brasileiras
1980	9,06	8,47	9,65	20,1	1.940,8	25,00	2.006,30	1,04	1,25
1981	8,78	9,01	8,54	23,3	1.924,2	24,10	1.990,00	1,21	1,21
1982	7,29	7,44	7,15	20,2	1.765,5	21,10	1.860,30	1,14	1,13
1983	9,85	11,56	8,14	21,9	1.734,5	16,80	1.800,20	1,26	0,93
1984	10,79	14,24	7,34	27,0	1.840,6	15,20	1.918,40	1,47	0,79
1985	9,19	12,15	6,23	25,6	1.872,0	14,30	1.942,10	1,37	0,74
1986	7,06	8,67	5,45	22,3	2.046,4	15,60	2.121,30	1,09	0,74
1987	7,31	9,29	5,33	26,2	2.401,1	16,60	2.484,60	1,09	0,67
1988	7,92	11,05	4,78	33,8	2.742,0	16,10	2.834,70	1,23	0,57
1989	6,33	8,27	4,39	34,4	2.981,5	19,90	3.068,30	1,15	0,65
1990	5,55	6,69	4,40	31,4	3.395,3	22,50	3.491,60	0,93	0,64
1991	6,49	7,79	5,19	31,6	3.498,5	23,00	3.609,90	0,90	0,64
1992	7,27	9,24	5,31	35,8	3.708,0	23,10	3.847,50	0,97	0,60
1993	7,43	8,97	5,88	38,6	3.725,1	27,70	4.021,20	1,04	0,69
1994	7,05	8,02	6,09	43,5	4.206,1	36,00	4.430,00	1,04	0,81
1995	6,83	6,59	7,06	46,5	5.038,3	53,80	5.267,40	0,92	1,02
1996	6,52	6,16	6,88	47,7	5.272,0	56,80	5.534,20	0,91	1,03
1997	7,03	6,61	7,45	53,0	5.475,9	63,30	5.712,10	0,97	1,11
1998	6,91	6,49	7,33	51,1	5.379,1	61,00	5.658,00	0,95	1,08
1999	9,19	9,07	9,31	48,0	5.549,5	51,81	5.876,00	0,87	0,88
2000	9,31	9,25	9,37	55,1	6.253,3	59,09	6.621,80	0,88	0,89
2001	9,39	9,61	9,17	58,2	6.064,0	58,71	6.427,84	0,96	0,91

Fonte: Secex/Depla.
Nota: O grau de abertura da economia é medido pela participação relativa da média aritmética do somatório das exportações e importações, em relação ao PIB.



do comércio externo na renda gerada é recente, entre 1999 e 2001, após a liberalização do regime cambial (*gráfico 3*).

Do mesmo modo, as exportações registraram participação mais expressiva na renda interna no início dos anos 80, após a desvalorização cambial de 1983, e no fim do período considerado, entre 1999 e 2001.

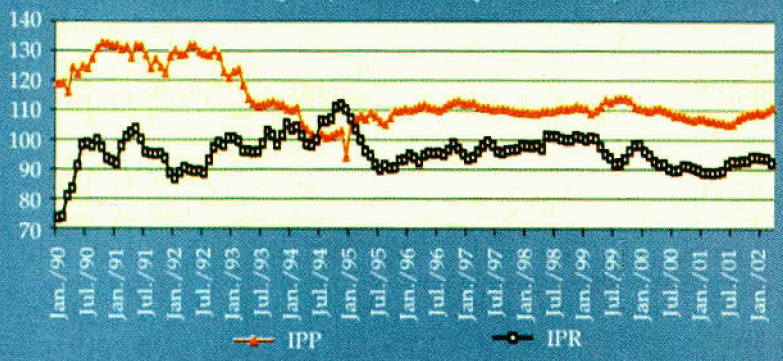
As importações, como parcela do PIB, aparecem em valores mais expressivos no início dos anos 80, certamente ainda em decorrência do choque do petróleo de 1979. A partir de 1990, quando há o início do processo de abertura comercial da economia brasileira, a participação das importações no PIB

registra uma escalada de crescimento, passando de 4,4% em 1990 a 7,1% em 1995. Mesmo com a liberalização cambial de 1999, ocorreu nova escalada da participação das importações na renda interna, de 7,3% em 1999 para 9,6%, em 2001.

Também é pouco significativa a participação das exportações e importações brasileiras no comércio mundial (*gráfico 4 e tabela 2*). O recorde de participação das vendas externas brasileiras no total comercializado no mundo ocorreu em 1984, com 1,5%. Já as importações brasileiras como fatia das importações globais registra níveis expressivos no início dos anos 80, quando os preços do petróleo estavam muito altos, e entre 1994 e 1998, quando o real apresentava artificial valorização frente às principais moedas internacionais.

6. Brasil: índice de preços pagos e recebidos pelos produtores

Valores corrigidos pelo IGP-DI — (junho 94 = 100)

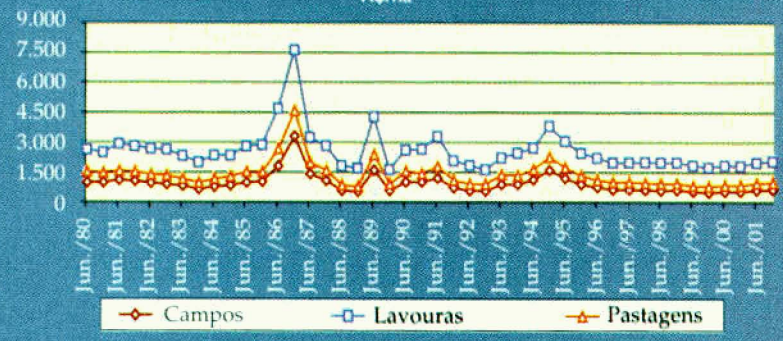


Fonte: Fundação Getulio Vargas.

7. Brasil: preços de venda de terras

Valores corrigidos para março de 2002 pelo IPA-OG Industrial

R$/ha



Fonte: Fundação Getulio Vargas.

Perda natural

A participação da agropecuária brasileira na renda interna percorreu trajetória declinante, principalmente durante a fase de industrialização do país. Nos anos 30, a atividade respondia por pouco mais de 30% do PIB, fatia que declinou a 15%, 30 anos depois. A perda de participação à razão de 0,5% ao ano durante 30 anos consecutivos revelou ritmo por demais acelerado. O Brasil modernizou-se, urbanizou-se e implantou a base de seu parque industrial graças aos recursos transferidos do campo para a cidade.

Hoje esse processo de encolhimento de participação da agropecuária na renda total ainda persiste, porém em ritmo bem menos intenso e por razões diversas das do passado. Na média dos anos 80, a agropecuária respondeu por 11,5% do produto total. Durante os anos 90, a parcela sofreu novo decréscimo, alcançando 8,5%, até chegar a 7,7% em 2000 (*gráfico 2*). Nesse período a perda de participação da agropecuária na renda total é absolutamente natural. Decorre, de um lado, do crescimento dos demais setores da economia e, de outro, da tendência secular de declínio dos preços agrícolas *vis-à-vis* os demais preços da economia.

Dado o caráter altamente competitivo dos mercados de *commodities*, os ganhos de produtividade tendem a ser transferidos aos consumidores, via redução de preços, ou apropriados por segmentos com maior poder de mercado, tanto supridores de insumos agrícolas, quanto demandantes da produção primária.

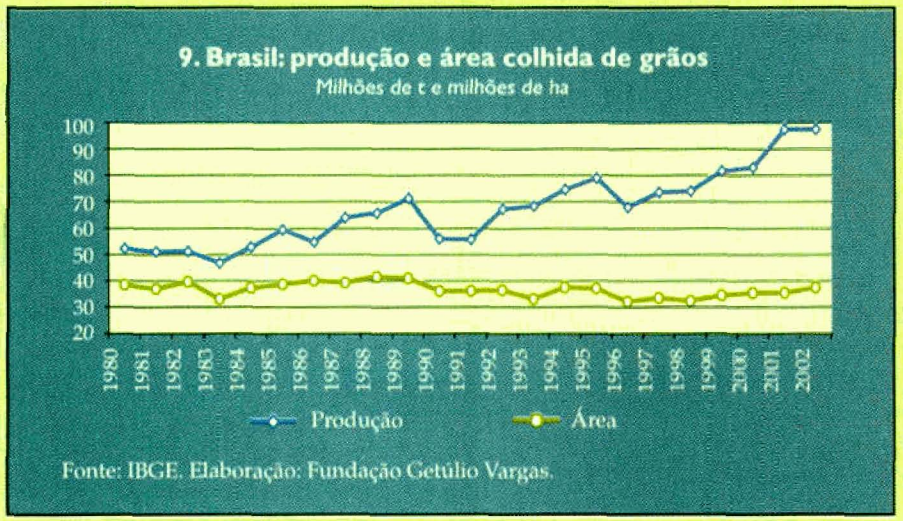
O Brasil permanece um país relativamente isolado do mundo, do ponto de vista comercial. Exceto em um único ano, ainda na década de 80, o grau de abertura comercial nunca ultrapassou a casa dos 10% em relação ao PIB.

Por essa razão, mesmo em países como o Brasil, cuja produção agropecuária cresce a taxas superiores às dos demais setores, observam-se declínios continuados na participação da agropecuária na renda total.

Em 1980, o PIB agropecuário, a preços de 2001, estava em R$79,2 bilhões. Dez anos depois, o agregado alcançava R$104,2 bilhões, ou 35,5% a mais, conforme dados do ajuste linear. Porém o valor recorde do período aconteceu em 1986, quando o PIB da agropecuária chegou a R$106,3 bilhões.

Entre 1990 e 2000, o PIB da agropecuária registrou encolhimento em termos absolutos, dos R$104,2 bilhões verificados em 1990 para R$90,5 bilhões, ou 13,2% de retração. Apenas para assinalar a força da tendência baixista das cotações no processo de formação da renda, a produção de grãos em 1990 foi fortemente prejudicada





O fim do processo inflacionário crônico retirou da terra sua característica de ativo adequado à preservação de valor patrimonial. Os preços da terra caíram fortemente após o real e mantiveram a tendência, de modo consistente, até 2000.

pelo clima, caindo para 56,1 milhões de toneladas, contra 71,7 milhões de toneladas em 1989. Em 2000, chegou a 83,4 milhões de toneladas.

Oscilações mais suaves

O índice de relações de troca (IRT) da agropecuária com a indústria e serviços é resultado da divisão simples de dois outros índices: o de preços recebidos pelos produtores (IPR) e o de preços pagos (IPP). O IRT nada diz em relação à lucratividade da atividade, pois o IPP não leva em consideração os coeficientes técnicos de utilização de insumos, mão-de-obra e serviços e a proporção desses fatores de produção nos custos da agropecuária. Por sua vez, o IPR também não leva em conta a produtividade das diversas atividades consideradas nem tampouco a sua contribuição na formação da receita do setor.

Portanto, o IRT informa tão-somente a respeito da evolução relativa dos dois conjuntos de preços. Quanto maior é o valor do IRT melhores estão os preços agropecuários em relação aos preços dos insumos da produção.

O gráfico 5 apresenta a evolução mensal do IRT desde janeiro de 1990 até março de 2002. Entre janeiro de 1990 e meados de 1992, o índice flutua em faixa estreita, entre 60 e 80 (considerando-se a base de junho de 1994 = 100). A partir de meados de 1992, o IRT percorre tendência claramente altista até fins de 1994. A partir de então, o IRT declina rapidamente, de 117, em fins de 1994, para o patamar de 84, já em 1995. Foi a fase da âncora verde. Desde então, o IRT flutua dentro de faixa extremamente estreita, entre 80 e 92, mas predominantemente acima de 86.

Dois aspectos devem ser destacados:

- No período da inflação alta, as condições de troca foram claramente menos favoráveis à agropecuária do que no período seguinte; e
- No período da âncora verde, o IRT, apesar de declinante no início, estabilizou-se em patamar superior ao que prevaleceu na maior parte do período inflacionário.

O IRT nada revela a respeito da lucratividade da atividade agrícola. Portanto, o fato de o IRT ter estado, na fase da âncora verde, em nível superior ao do período inflacionário não traz contradição com as afirmações de que a fase da âncora verde foi um período difícil para os interesses da agropecuária.

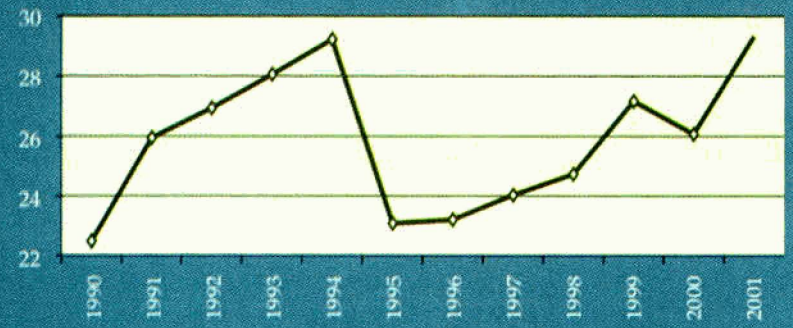
A observação em separado das duas séries que compõem o IRT – IPR e IPP – mostra que, no período de inflação mais alta, era grande a variação dos resultados mensais do IPP. Após o Plano Real, em 1994, o IPP (*gráfico 6*) passou a apresentar oscilações bem mais suaves. Já os preços das *commodities* agrícolas apresentavam comportamento fortemente errático em ambos os períodos. Mais uma vez é nítida a forte queda do IPR logo após o Plano Real.

Efeito precaução

A Fundação Getulio Vargas realiza semestralmente um grande levantamento de preços da terra em vários estados brasileiros. O gráfico 7 apresenta os resultados para o Brasil para as categorias lavouras e pastagens.

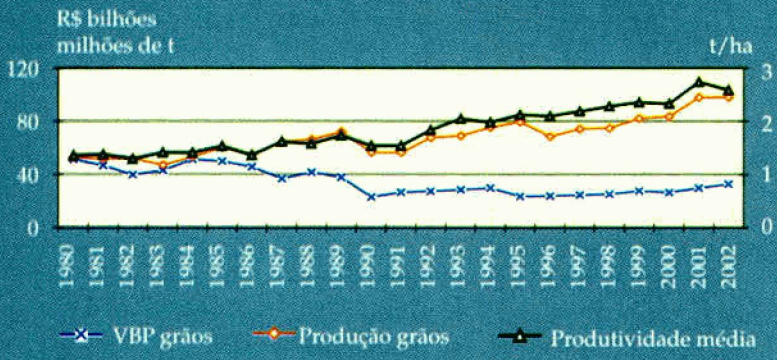
10. Brasil: grãos — valor bruto da produção

R$ bilhões corrigidos para março de 2002 pelo IPA-OG



Fontes: IBGE e Fundação Getulio Vargas.

11. Brasil: grãos — valor bruto da produção, produção e produtividade média



Dado o caráter altamente competitivo dos mercados de commodities, os ganhos de produtividade tendem a ser transferidos aos consumidores, via redução de preços, ou apropriados por segmentos com maior poder de mercado.

Essas duas categorias apresentam comportamentos extremamente simétricos, indicando que a "vocação" da área não é fator relevante para explicar as flutuações dos preços ao longo do tempo. O gráfico indica que as expectativas quanto ao comportamento da economia são fatores relevantes quando se pretende explicar as variações dos preços da terra.

Parece razoável a associação do pico histórico de 1986 ao Plano Cruzado, bem como o forte declínio em seqüência à frustração das expectativas pelo fracasso do programa. A forte elevação de 1989 pode ser associada ao aumento da demanda por bens reais e ativos capazes de proporcionar reserva de valor à moeda, ameaçada pelo processo hiperinflacionário de então. Trata-se, portanto, de um "efeito precaução" adotado pelos participantes do mercado. A acentuada baixa captada pela pesquisa de janeiro de 1990 reflete a brutal queda da liquidez imposta à economia pelo Plano Collor.

Mais relevante, porém, é observar o comportamento das séries após o Plano Real. A longa tendência baixista que se seguiu a 1994 parece consistente com a avaliação de que o fim do processo inflacionário crônico retirou da terra, em boa medida, sua característica de ativo adequado à preservação de valor patrimonial. Os preços da terra caíram fortemente após o Real e mantiveram a tendência, de modo consistente, até 2000, pois apenas a pesquisa de dezembro de 2000 indica alguma recuperação mais significativa.

Curvas ascendentes

Os anos 70 foram marcados por forte expansão e consolidação da agricultura verdadeiramente empresarial no Brasil. O período registrou significativa expansão da área plantada e, em escala bem inferior, também da produtividade. Em 1970, a área ocupada pelos grãos somava 27 milhões de hectares. Dez anos depois, já alcançava os 38,7 milhões, ou 43,6% de crescimento acumulado, conforme resultados do ajuste linear. Em período como esse, de acelerado processo de incorporação de áreas novas ao sistema produtivo, não se deveriam esperar aumentos mais expressivos de produtividade. Ainda assim, o rendimento físico dos grãos passou no início dos anos 70 da casa de 1,1 tonelada/hectare, para o patamar de 1,2 a 1,3 tonelada por hectare já na entrada da década seguinte.

Nos anos 80 e 90, a área plantada estagnou e coube aos ganhos expressivos e consistentes de produtividade o papel de promover o aumento da produção total. A média da área ocupada pelos grãos nos anos 80 ficou em 38,7 milhões de hectares; a dos anos 90, em 35,2 milhões de hectares. A produtividade dos grãos descreve curva fortemente ascendente, partindo de 1,2 a 1,3 tonelada por hectare no início dos anos 80 e alcançando a casa das 2,5 a 2,6 toneladas por hectare na virada do século (*gráfico 8*). Ou seja, em pouco mais de duas décadas, a produtividade física dos grãos praticamente dobrou.

A produção brasileira de grãos também descreveu curva ascendente no período 1980-2001, porém de modo não tão consistente quanto o descrito pela produtividade (*gráfico 9*). No início dos anos 80, a produção de grãos esteve entre 51 e 52,5 milhões de toneladas. A década terminou

12. Brasil: grãos — valor bruto médio

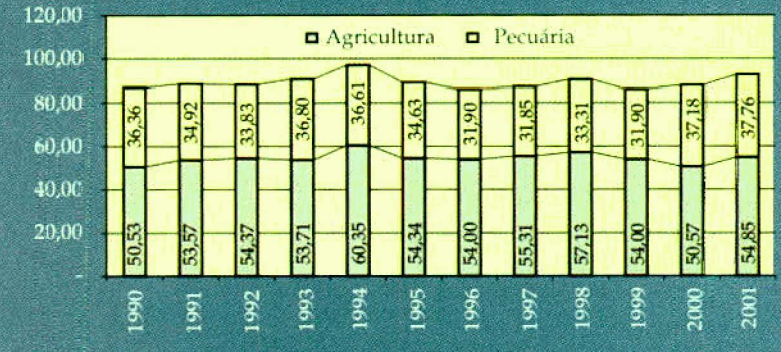
R$/t



Fontes: IBGE e Fundação Getulio Vargas.

13. Brasil: valor bruto da produção agropecuária

R$ bilhões corrigidos para dezembro de 2001 pelo IGP-DI



Fonte: CNA/Decon.

com um avanço relativamente pequeno, para 56 milhões. Mas isso é enganoso pois em 1989 a produção já havia alcançado 71,7 milhões. Calculando a taxa de crescimento conforme dados ajustados, a variação acumulada é estimada em 33,4%, equivalente a 2,9% ao ano.

Depois de nova frustração de safra em 1991 a produção de grãos saltou para a casa das 67-69 milhões, já nos primeiros anos. A barreira de 80 milhões, só foi vencida em 1999 e a de 90 milhões de toneladas, em 2001.

A estimativa do crescimento acumulado da produção de grãos na década de 90 alcançou 40,6%, ou 3,5% ao ano, de acordo com os dados do ajuste. Para o período 1990-2002, a taxa média de crescimento anual foi calculada também em 3,5%.

A força da produtividade

O valor bruto da produção de grãos (VBP) percorreu trajetória fortemente declinante ao longo dos anos 80 (*gráfico 10*). De R$50,7 bilhões, em 1980, sempre em valores corrigidos pelo IGP-DI para março de 2001, o VBP dos grãos caiu para menos da metade, em 1990, quando alcançou R$22,5 bilhões. Porém, a queda não descreve adequadamente o desempenho do VBP dos grãos ao longo do período. Isso porque o VBP de 1990 é o menor valor de todo o período considerado, resultado da forte queda da produção de grãos registrada em 1990 e 1991. A taxa de variação acumulada na década dos 80, a partir de dados ajustados, indica que o VBP dos grãos perdeu 33,8% de seu valor.

Os anos 90 dividem-se em dois períodos com características próprias. Até 1994, o VBP dos grãos cresce de modo significativo e continuado, passando de R$22,5 bilhões em 1990 para R$29,2 bilhões em 1994. O período seguinte se inicia em 1995 e perdura, *grosso modo*, até hoje. A fase mais aguda da âncora verde faz o VBP perder 21 pontos de percentagem entre 1994 e 1995. Nos anos seguintes, acontece recuperação continuada (exceto em 2000) mas de pequena monta, se olharmos as variações anuais. Apenas em 2001, o VBP dos grãos superou o valor verificado em 1994.

O gráfico 11 compara a evolução da produtividade e da produção brasileira de grãos com seu equivalente em termos de VBP ao longo do período 1980-2001. As linhas mostram que os aumentos de produção, fruto de ganhos de produtividade, não foram absorvidos pelos produtores. Ao longo do período, a produção cresceu 79,0% e o VBP encolheu 56,8%, sempre usando ajuste linear para o período 1980 a 2001.

Dividindo-se a série do VBP pela de produção, traçamos uma estimativa do valor médio da tonelada produzida de grãos. No início dos anos 90, cada tonelada valia cerca de R$450. Uma década depois, a mesma quantidade valia dois terços do que em 1980 (*gráfico 12*).

Esses números indicam a força da produtividade da agricultura brasileira de grãos. Mostram também que a agricultura é cada vez mais negócio exclusivo para profissionais. Mas esta mesma constatação decorre também da observação do gráfico, onde estão encadeadas estimativas dos VBPs da agropecuária brasileira, da agricultura e da pecuária, calculadas pela Confederação Nacional da Agricultura (CNA).

O valor mais alto estimado para o VBP da agropecuária aconteceu em 1994, mesmo ano que registra valor recorde para a agricultura. Já os valores mais significativos para a pecuária são recentes, dos últimos dois anos, os quais têm contribuído para a recuperação do VBP da agropecuária, que ocorre desde 2000 (*gráfico 13*).

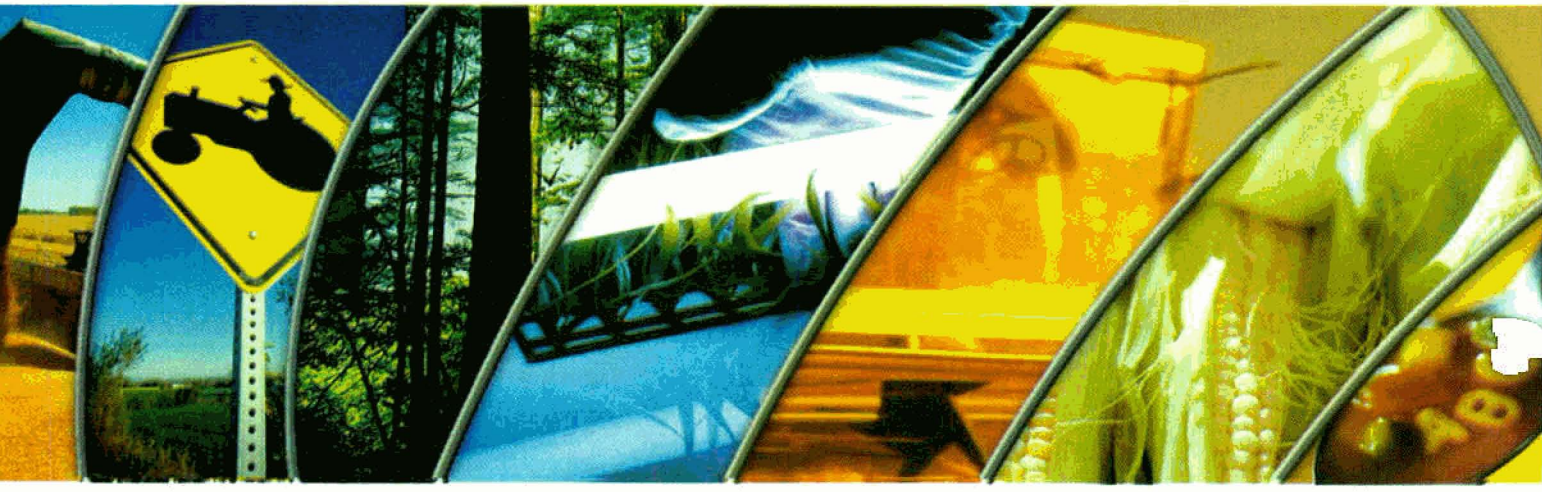
regis@fgv.br e honczar@fgv.br

Um lançamento FGV/ABAG

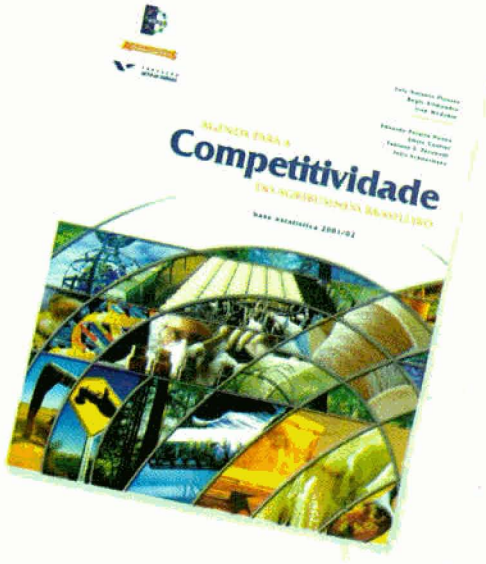
AGENDA PARA A

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

Realidades DISTINTAS

Custos de produção em São Paulo e Flórida ainda incluem o combate às doenças da fruta, mas diferem segundo as peculiaridades locais

MARCOS POZZAN
RONALD P. MURARO
FABIANO Z. UETA

Responsáveis por 85% de todo suco de laranja natural ou concentrado produzido no mundo, Brasil e Estados Unidos possuem regiões produtoras com características peculiares e histórias marcadas pela prosperidade e por tragédias ao longo de cinco séculos de citricultura.

Detentoras de alta tecnologia em processamento e logística, os principais gargalos dessas regiões estão no campo. Problemas como a reintrodução de doenças e pragas ou o surgimento de novas, como cancro cítrico, pinta preta, clorose variegada dos citros, mais conhecida como amarelinho, bicho-furão e morte súbita em São Paulo, provocaram a erradicação de milhões de plantas na última década e perdas de milhões de caixas de frutas, com prejuízos irreparáveis. Na Flórida, além da reintrodução do cancro cítrico e do avanço da tristeza, restrições legais ao trabalho estrangeiro para a colheita de seus pomares encarecem significativamente os custos da operação e limitam a competitividade do setor.

Aumentos consideráveis nos custos de produção provocados por esses fatores reduziram as margens do negócio, com a agravante dos baixos preços recebidos pelos produtores nas últimas safras, como reflexo da superoferta do suco no mercado internacional. Se produzir nesse cenário já é um grande desafio para os produtores, produzir mais gastando menos passou a ser condição para se manter vivo. Com o equilíbrio do mercado no ano passado, inicia-se um novo ciclo onde se espera recuperação do setor em São Paulo e estabilização na Flórida.

Na Flórida

A história da citricultura na Flórida, EUA – considerada o "estado do sol" pelos norte-americanos – se confunde com a história de seu descobrimento e colonização. Devido à localização privilegiada, entre o Oceano Atlântico e o Golfo do México, a faixa de terra arenosa no Extremo Sudeste do país, plana e de clima quente e úmido, atrai anualmente milhões de turistas para seus inúmeros *resorts* e parques temáticos, e a maior fonte de renda local é a indústria do lazer. A citricultura, distribuída na faixa que vai desde Orlando, Centro-Norte do estado, até os pântanos de Everglades no Sul e nas direções Leste-Oeste, é a segunda fonte de divisas.

Os primeiros registros da introdução de espécies citrícolas nos Estados Unidos datam de 1565, trazidas por colonizadores espanhóis para a Flórida, para o assentamento de St. Augustine, ponto de partida para a colonização. A partir da pequena vila, o cultivo se disseminou pela região através das missões católicas e rotas de comércio. O primeiro pomar comercial, segundo os registros, data de 1763. Mas a citricultura viria a se estabelecer definitivamente por lá apenas no início do século XIX, impulsionada pela descoberta da enxertia de espécies de laranja doce sobre laranja ácida.

Um dos limites da citricultura da Flórida também se fez presente já naquela época: a primeira grande geada, registrada em 1835, considerada até hoje como a mais severa da história local. Outras ocorreram naquele século, em 1894, 1895 e 1899. As geadas mais importantes, já no século XX, na década

de 60, acabaram por trazer a primeira indústria de suco de laranja concentrado para o estado de São Paulo, escolhido pelos americanos por apresentar um clima mais propício ao cultivo da fruta. As geadas que se seguiram na década de 80 tiveram impacto devastador na principal zona produtora, fazendo desse o período mais desastroso da história da citricultura da Flórida.

Também marcantes foram a abertura da primeira indústria de suco em 1915, que comercializava suco de *grapefruit* em garrafas de vidro, e o primeiro foco de cancro cítrico, encontrado em 1914. Em 1945, na Estação Experimental de Lake Alfred, foi desenvolvida a tecnologia para a produção de suco concentrado. O início das pesquisas com colheita mecanizada em 1958 será sempre lembrado, por causa dos esforços que se têm dedicado à substituição da mão-de-obra na colheita. O desenvolvimento das técnicas de poda, na década de 60, foi marcante pelo aumento obtido na produtividade. Devido aos grandes prejuízos trazidos pelas geadas, a cultura migrou para áreas de menor risco ao Sul do estado a partir da década de 90 e a capacidade produtiva do setor foi recuperada. No final dos anos 90 empresas brasileiras adquiriram plantas na Flórida, lutando contra o ressurgimento do cancro cítrico com a liberação de milhões de dólares para o extermínio da doença pelo Flórida Department of Agriculture e a abertura do mercado chinês para a importação de fruta fresca.

Em São Paulo

A citricultura no Brasil ocorreu de maneira muito semelhante à ocorrida nos Estados Unidos, através dos colonizadores, nesse caso portugueses, que chegaram à Bahia no início do século XVI. Registros do ano de 1540 já apontavam a existência de cítricos em Cananéia, litoral de São Paulo. Como a cultura encontrou no Brasil condições ótimas de desenvolvimento, sua expansão desde o Nordeste foi questão de tempo, disseminada por missões religiosas, exploradores e bandeirantes.

Ainda na Bahia, através da mutação da variedade seleta, originou-se a variedade baía, que era cultivada nos arredores de Salvador antes de 1800. A importância dessa mutação seria reconhecida mais tarde, quando se tornou base para o desenvolvimento de um sem-número de clones, sendo hoje mundialmente considerada a mais importante variedade para o consumo *in natura*, conhecida como Washington Navel.

Mas foi na região Centro-Sul do país que a citricultura alcançou seu maior progresso, já nos primeiros anos do século XX. De Limeira, São Paulo, onde começou o plantio, partiram as primeiras exportações para a Argentina. Em 1928 foi criada a Estação Experimental de Limeira, atual Centro de Citricultura Sylvio Moreira. A cultura se desenvolveu de maneira marcante no estado, hoje o maior produtor de cítricos do Brasil.

A década de 30 foi considerada a primeira fase áurea da laranja em São Paulo. Cresceram a produção e exportação de fruta *in natura*, considerada como vocação da citricultura na época. Mas a introdução da tristeza no final dessa década teve um impacto devastador no setor, dizimando grande parte dos 11 milhões de plantas existentes, então enxertadas em laranja azeda, altamente suscetível ao vírus. O limão-cravo, presente em pequena quantidade, resistiu à doença e passou a ser o principal porta-enxerto, mostrando tolerância a várias doenças, rusticidade e qualidade de produção. Apesar da solução do problema, foi necessária uma década para recuperar o setor. A década de 50, mais precisamente em 1957, foi marcada pelo surgimento do cancro cítrico, que viria a provocar muitos prejuízos aos citricultores.

> Na safra 2000/01 os produtores da Flórida obtiveram os mais baixos preços da fruta na árvore desde 1977, recebendo em média US$2,79 por caixa, devido à baixa cotação do produto no mercado internacional.

Mas foi a partir da década de 60 que a indústria citrícola paulista iniciou seu período de maior evolução. Devido às geadas na Flórida, industriais daquela região montaram a primeira indústria de suco no município de Araraquara em 1963. Logo a seguir outras empresas nacionais investiram no setor, incrementando a capacidade de moagem ao longo da década de 70. As geadas na Flórida nos anos 80 consolidaram o setor, constituindo o maior parque industrial citrícola da atualidade.

Devido à expansão da citricultura entre o final da década de 80 e início dos anos 90, que levou ao crescimento significativo da produção e à recuperação da produção na Flórida, o setor experimentou uma das piores crises da sua história. O amarelinho, doença introduzida no final dos anos 80, se alastrou rapidamente por todas as regiões produtoras, matando milhões de plantas ainda em início de produção. Aliada aos baixos preços causados pelo excesso de oferta do suco concentrado, à reintrodução de outras pragas doenças e às intempéries climáticas, a crise teve seus piores momentos no final da década de 90, levando muitos produtores a abandonar seus pomares.

Situação atual

Apesar de todas as frustrações experimentadas, a indústria citrícola paulista pode ser considerada um gigante. Pesquisas divulgadas pelo Pensa, grupo de estudos da FEA/USP, mostraram resultados muito significativos. A citricultura em São Paulo está presente em 330 dos 624 municípios e emprega aproximadamente 400 mil pessoas. O setor movimenta em todos os elos da sua cadeia o total de US$7 bilhões, número estimado pelo Fundecitrus, fundação mantida pelas indústrias e produtores com forte atuação no campo da pesquisa e prevenção de doenças. A *commodity* foi o oitavo produto na pauta das exportações brasileiras em 1999, com 2,6% do total exportado, faturando R$1,324 bilhão ou 9% do agribusiness nacional, sendo São Paulo responsável por 98% desse total. A laranja representa 25% do valor da produção agrícola paulista e 8% da nacional, superada apenas pela cana-de-açúcar.

Segundo o Instituto de Economia Agrícola (IEA), órgão do governo de São Paulo, o parque citrícola paulista conta

1. Citricultura: resumo dos custos totais de produção

Por hectare e em US$/caixa

Custos operacionais totais	São Paulo	Flórida
Inseticidas	312,59	51,01
Fungicidas	53,83	104,83
Herbicidas	12,60	230,73
Adubação	214,23	306,62
Operações	333,41	768,27
Irrigação	0,00	372,03
Mão-de-obra	129,83	178,33
Total (US$/ha)	1.056,48	2.011,82
Custo (US$/caixa)	1,27	1,87

2. Citricultura: custos de taxas e impostos e colheita/transporte da fruta

Taxas e impostos	São Paulo	Flórida
Property Tax/Water Management	0,00	145,53
DOC Assessment	0,00	175,00
Fundecitrus/Funrural/Senar	75,33	0,00
Total/hectare	75,33	320,53
Custo/caixa	0,09	0,30
Colheita/transporte		
Colheita e carregamento	333,33	1.635,52
Frete	125,00	570,28
Total/hectare	458,33	2.205,80
Custo/caixa	0,55	2,05

atualmente com 206,9 milhões de plantas, sendo 22,1 milhões pomares jovens e 184,8 pomares adultos. A estimativa de produção para a safra de 2002/03, divulgada pelo IEA no levantamento de fevereiro deste ano, é de 371,4 milhões de caixas, com produtividade média de 2,01 caixas por planta. Cerca de 75% desse total serão transformados em suco concentrado e exportado em grande parte para a Europa, Estados Unidos e Ásia.

Após a longa crise, a citricultura experimenta uma fase de euforia. Findos os altos estoques de suco do final da década passada, os preços têm reagido de maneira significativa, levando muitas empresas e citricultores a investir em novos plantios e empregar novas tecnologias, como a poda e irrigação, essa última visando minimizar o impacto das secas e irregularidades da precipitação, que causaram muitos prejuízos em anos recentes. A nova regulamentação para a produção de mudas teladas ou em estufa deverá conduzir no médio prazo a uma citricultura de alta qualidade e produtividade, melhorando a base genética dos pomares. O amarelinho, que tanto prejuízo causou, está sob controle graças a medidas de manejo.

Outras doenças ainda permanecem sem solução, como o declínio, ou estão em fase de disseminação e representam uma ameaça, como a pinta preta e, mais recentemente, a morte súbita, considerada a princípio uma doença que afeta plantas enxertadas no cavalo de limão-cravo. Apesar das pesquisas e boas perspectivas, os custos de produção têm sofrido impactos com a agregação dos custos para manejo e prevenção de doenças.

A indústria citrícola na Flórida também apresenta números impressionantes. O setor movimenta anualmente, segundo o Flórida Citrus Mutual, associação que congrega a maior parte dos citricultores locais, cerca de US$10 bilhões. Segundo o último levantamento do inventário, existem 87,2 milhões de pés de laranja, um recorde histórico, destinados à produção de suco. A estimativa da produção para a safra 2001/02, cuja colheita está em fase final, deverá fechar em 226 milhões de caixas, de acordo com o Flórida Statistics Service. Na safra passada foram colhidos 223,3 milhões de caixas. Diferente de São Paulo, parte significativa da laranja é transformada em suco fresco (*not from concentrate*), preferido pelo mercado e de maior valor agregado. A participação do NFC cresceu de 15%, no início dos anos 80, para 40% nos últimos anos, e está estimada para esta safra em 45,4%.

De acordo com pesquisadores do Flórida Department of Citrus, os produtores obtiveram na safra 2000/01 os mais baixos preços da fruta na árvore desde a safra 1976/77, recebendo em média US$2,79 por caixa, devido à baixa cotação do produto no mercado internacional – média de US$698,00/tonelada entre julho de 2000 e abril de 2001. Para a safra 2001/02, a expectativa é mais animadora, projetando-se o valor médio de US$3,54/caixa para a fruta na árvore, como reflexo da recuperação do mercado. No campo da produção, problemas similares afetam a citricultura da Flórida: declínio, cancro cítrico e tristeza levam à morte de milhões de plantas todos os anos, pressionando os custos de produção que obrigam à reposição das plantas mortas e de manejo mais caro das replantas.

Custos de produção

O custo de produção na citricultura paulista tem sido objeto de poucos estudos. As preocupações com a alta incidência de pragas sempre desviaram a atenção dos produtores para o que efetivamente é gasto em seu manejo, bem como no conjunto das práticas de condução dos pomares. Por ser um conceito variável e de difícil entendimento e cálculo para muitos, a maioria dos produtores tem apenas uma vaga idéia de seus custos, relegando-os a segundo plano. Outro fato importante é que sempre se deu muito mais atenção aos preços pagos pela fruta nas negociações dos contratos com as indústrias, ou seja, na receita bruta do negócio. Mas nos recentes anos de crise, o lucro foi o que se deixou de gastar, sem contar a fatia significativa que acumulou prejuízos ou faliu. Com exceção de gran-

3. Citricultura: custos totais de produção

Por área e plantas e distribuição percentual

Custos operacionais totais	São Paulo	(%)	Flórida	(%)
Total	1.056,48	66,44	2.011,82	44,33
Taxas e impostos				
Total	75,33	4,74	320,53	7,06
Colheita/transporte				
Total	458,33	28,82	2.205,80	48,61
Total geral (US$/ha)	1.590,14	100,00	4.538,15	100,00
Total geral (US$/caixa)	1,91		4,22	
Custo (US$/planta)	4,77		16,38	

des produtores e empresas citrícolas, não faz parte da cultura do setor a preocupação de se ter os números à mão.

Referências sobre o tema podem ser encontradas em trabalhos do IEA e em estudos de entidades privadas. Levando em conta o espaçamento dos pomares, variedades, clima e incidência de pragas e doenças, o custo operacional total médio por hectare em pomar na região Norte do estado de São Paulo calculado pelo IEA para a safra 1996/97 foi de US$1.053,6 ou US$1,62/caixa de 40,8kg. A FNP apontou pomar adensado e com produtividade de 920 caixas/ha, descontados os gastos com a colheita, de US$1.468,1/ha ou US$1,59/caixa para a safra 2001/02.

Na citricultura da Flórida, a situação é mais bem estudada e definida. Pesquisadores do Institute of Food and Agricultural Sciences, da Universidade da Flórida (UFL), publicam anualmente uma série de estudos detalhados sobre cada região, destino da fruta e variedades, com séries históricas dos custos de produção, preços recebidos pelos produtores e descrição detalhada de todas as operações envolvidas na produção, oferecendo muitas referências para os citricultores locais. Os custos são detalhados por programas de tratos mínimos (*low costs*), custos reduzidos (*reduced costs*) e custos históricos (*historical costs*), para o produtor escolher em que situação ele se encaixa e comparar seus resultados. Tais publicações têm, inclusive, roteiros para que os produtores possam calcular seus próprios custos, a partir de comparações com os dados publicados. Desta maneira controlam-se as duas pontas, o que se gasta e o que será faturado, proporcionando condições para um trabalho mais eficiente.

De acordo com a última edição desse manual dos custos de produção, de outubro de 2001, os custos operacionais variaram de US$2.184,8/ha ou 1,76/caixa (*low cost*) até 2.431,7/ha ou US$1,95/caixa (*historical cost*), para um pomar de Hamlin, na região Sudoeste da Flórida. Para Valência, os custos variaram de US$1.985/ha (US$1,84/caixa) a US$2.385,7/ha (US$2,22/caixa). Os outros custos que compõem os custos totais foram também comparados neste trabalho. Taxas e impostos incidem de maneiras diferentes em cada região e variam de acordo com o tamanho da propriedade, uso da água e volume da produção. Custos da colheita e frete irão variar de acordo com a produtividade e distância do pomar ao local do processamento.

Diferenças regionais

Calculando os custos de produção médios em pomares cujo destino da fruta é o processamento, procurou-se entretanto manter as peculiaridades de cada área. Apesar de a fruta ter o mesmo destino, as regiões guardam diferenças. Na Flórida o uso de irrigação é generalizado e muitas das operações são feitas por empresas especializadas, os chamados *care takers*, contratados para serviços específicos, como pulverizações, manejo do mato, responsáveis por todo o conjunto das operações, desde a compra do produto até o uso de maquinário próprio. Já em São Paulo a grande maioria dos pomares não é irrigada e o citricultor mantém sua equipe de funcionários e maquinaria. Diferentes são também a incidência e manejo de pragas ao longo da safra.

No caso do custo paulista, utilizaram-se como parâmetro para os cálculos dados da produção da safra 2001/02 de um pomar adulto da variedade Valência, localizado na região Norte do estado, com idade média de 10 anos. A densidade de plantio considerada foi de 330 plantas/ha, com produtividade média de 33t de frutas por hectare ou 2,5 caixas/planta. No caso da Flórida os dados de custos foram obtidos da última edição do *Budgeting Costs and Returns for Southwest Flórida Citrus Production, 2000-01*, publicado em outubro de 2001 pela UFL, cuja região de produção (Sudoeste da Flórida) apresenta semelhanças com a região produtora de São Paulo, para um pomar de Valência adulto plantado na densidade de 277 plantas/ha e uma produção de 44t/ha ou 3,9 caixas/planta, um pomar típico para aquela região.

Na tabela 1 foram resumidos os resultados para os custos operacionais totais, envolvendo custos referentes à aquisição de insumos, detalhados em inseticidas e acaricidas, fungicidas, herbicidas e adubos, incluindo os foliares e corretivos. Nos custos das operações mecanizadas foram totalizados os gastos com horas-máquina dos tratores e implementos nas operações de pulverizações, aplicação de adubos e corretivos, poda, manejo das replantas e prevenção ao cancro cítrico, incluindo os custos de depreciações e encargos financeiros. Também se consideraram os custos da irrigação e os da mão-de-obra e encargos sociais, não considerando os encargos financeiros sobre o custeio e investimentos.

O custo operacional total encontrado para São Paulo foi de US$1.056,48/ha ou US$1,27/caixa. Para a Flórida encontrou-se o valor de US$2.011,82/ha ou US$1,87/caixa. Apesar de o custo por hectare ser 90% superior na Flórida, o custo por caixa difere em 47% devido à produtividade americana, superior à paulista. Na verdade, a produtividade da Flórida chega a ser o dobro, comparada com a média histórica paulista, de 2 caixas/planta.

Entre os grupos que apresentam diferenças significativas nos custos, observa-se que o gasto com inseticidas/acaricidas

em São Paulo é muito superior ao da Flórida, pela presença de pragas como os ácaros da leprose e ferrugem, cochonilhas, mosca-das-frutas e bicho furão. Por serem pragas de maior importância, com impacto decisivo na produtividade do pomar, o manejo tem alto custo. Na Flórida a incidência de pragas é menor, sendo os maiores problemas fitossanitários o ácaro da ferrugem e o *greasy spot*, que podem ser controlados com apenas duas pulverizações, quando o destino da fruta é o processamento. Em São Paulo são necessárias, pelo menos, cinco pulverizações, para um controle satisfatório. Em contra partida, o custo do manejo do mato na Flórida é superior devido ao custo do herbicida, que chega ao dobro do preço, às dosagens e produtos utilizados e ao número de aplicações. A roçada química, também presente na Flórida, aumenta ainda mais esse custo.

O custo com adubação reflete maior necessidade de nutrientes das plantas da Flórida, pela maior produtividade e pelo fato de os pomares estarem sobre solos de baixa fertilidade natural. O custo operacional na Flórida também é muito superior pelo alto custo da hora-máquina, que chega a ser três vezes mais cara que aqui, incluído o salário do tratorista, considerado mão-de-obra altamente especializada. O custo da mão-de-obra resume o custo da administração e consultoria e os custos com trabalhadores braçais, em seus respectivos encargos. Apesar de utilizarmos mais trabalhadores, o baixo custo dos salários pressiona menos os custos.



Os demais custos envolvidos na produção citrícola estão resumidos na tabela 2. Com relação às taxas cobradas, nota-se que na citricultura da Flórida o impacto é bem mais significativo que em São Paulo. Além da taxa territorial, é cobrado imposto sobre o uso da água (Water Management Tax) e o chamado Doc Assessment, taxa paga ao Department of Citrus para o marketing dos produtos cítricos locais, que sofrem grande concorrência de outras bebidas e sucos, apresentando um custo total de US$0,30/caixa. Na citricultura paulista a cobrança é bem menor, considerando os impostos sobre a propriedade rural, Funrural e a taxa para o Fundecitrus, agregando um custo de US$0,09/caixa.

O GRANDE VILÃO

Nas operações de colheita, carregamento e transporte está o grande vilão da citricultura da Flórida. Devido à escassez de colhedores locais e às sérias limitações governamentais para a contratação de trabalhadores estrangeiros, prática muito utilizada no passado, essas operações chegam a custar quase quatro vezes o praticado em São Paulo. Para se colher e transportar uma caixa por lá, gastam-se US$2,05, enquanto aqui o custo médio é de apenas US$0,55, podendo variar em ambos os casos de acordo com a distância e produtividade dos pomares até o local do processamento, devido à grande disponibilidade e ao baixo preço da mão-de-obra para colheita em São Paulo. A desvalorização do real em 1999 acabou por tornar o custo da mão-de-obra, não só da colheita, muito mais competitivo que o custo americano.

Tendo sido reconhecido como o grande gargalo e fator comprometedor da competitividade do setor, o governo da Flórida tem investido milhões de dólares em programas de incentivo ao desenvolvimento de máquinas para se mecanizar a colheita. Apesar de uma série de limitações, alguns modelos de colheitadeiras de laranjas já estão no mercado. Empresas especializadas prestam serviços na colheita mecânica de pomares a um custo médio de US$1,10/caixa, mas o sistema apresenta uma série de limitações, que devem ser sanadas com

o tempo e aprimoramento das máquinas, diminuindo o custo médio das operações nos próximos anos. Enquanto isso não acontece, os custos de colheita e frete ainda serão maiores que o próprio custo de se produzir uma caixa de laranja.

Totalizando todos os custos (tabela 3), conclui-se que para a produção, colheita e transporte de uma caixa de laranja do pomar até o local do seu processamento gasta-se em São Paulo US$1,91/caixa e na Flórida, US$4,22/caixa para as produtividades consideradas. Em termos percentuais, os custos operacionais representam para São Paulo 66,44% dos custos totais, enquanto na Flórida esse valor é de 44,33%. As taxas representam 4,74% e 7,06% para São Paulo e Flórida, e as operações de colheita e transporte, 28,82% e 48,61% respectivamente.

Considera-se aqui o conceito de custo por planta como unidade de produção. De acordo com os resultados, para as produtividades obtidas uma planta em São Paulo consome US$4,77 e na Flórida, US$16,38. Esse dado é importante porque o custo de uma planta varia muito pouco para produtividades contrastantes, uma vez que a maioria dos tratos será efetuada na planta e na área toda do pomar, independentemente da produtividade da planta. Pomares muito produtivos necessitam, a princípio, de reforços na adubação, o que impacta pouco os custos. Uma vez estabelecido o pomar, vale a pena investir na produtividade e manutenção constante do *stand* de plantas, buscando sempre alta produtividade por área.

A lucratividade do negócio

Com uma expectativa de retorno de US$3,54/caixa no pé, em ambas as regiões, o produtor na Flórida teria lucro de US$1,67/caixa na safra 2001/02. Descontados os custos de colheita/frete e taxas/impostos, o produtor de lá terá um prejuízo de US$0,68/caixa. Em São Paulo, onde a safra 2001/02 já está fechada, o preço mínimo dos contratos com os citricultores foi de US$2,75, de acordo com o Cepea, para a fruta posta na indústria. Dessa maneira, o produtor paulista teve um lucro de, pelo menos, US$0,84/caixa.

Na situação atual na citricultura paulista, com base nos preços da fruta contratada pela indústria para o período das safras 2001/02 a 2003/04, quando os preços variaram na faixa de US$2,70 a US$3,80 segundo o Cepea/USP, o setor estará aquecido no período, com margens de lucro para o produtor semelhantes às que calculamos. Resta saber se o clima, que tem sido extremamente prejudicial nos últimos três anos e fator determinante da produtividade, irá manter seu comportamento errático ou voltar às médias históricas. O lucro do produtor paulista é certo, confirmando a recuperação do preço do suco no mercado internacional, observado a partir do segundo semestre de 2001 e que vem se mantendo em patamares acima de US$1 mil/t. Como não existe mágica nesse negócio, o produtor da Flórida também se beneficiará deste fato.

Com relação ao inventário de plantas, o setor deverá voltar a se expandir, uma vez atingido seu limite inferior, após vários anos de abandono de pomares e perdas de área para outras culturas, como a cana-de-açúcar, que tem expandido sua área favorecida pelos preços do açúcar no mercado internacional. A atual demanda de mudas cítricas e investimentos por parte de muitos citricultores na produção de suas próprias mudas dão consistência a essa tendência.

A produtividade dificilmente aumentará muito no curto prazo, pois apesar dos esforços ainda são numerosas as plantas infectadas pelo amarelinho, com média de produtividade inferior às plantas sadias. Além disso a pinta preta, inicialmente presente no Sul e disseminada pelas demais áreas, exige tratos intensivos; a prevenção do cancro cítrico tem que ser constante e a perda de plantas causada pelo declínio é estimada em 5% ao ano nos pomares adultos. Os custos operacionais estarão sempre sendo pressionados, forçando o produtor a trabalhar de maneira eficiente, monitorando seus gastos e calculando milimetricamente seus novos investimentos.

Na Flórida, além do já conhecido declínio, a tristeza ainda deve ter impacto significativo na produção e possivelmente diminuir nos próximos anos. Cerca de 14% das plantas são enxertados sobre laranja azeda, e a doença deve incidir nesse universo, matando boa parte das plantas nos próximos anos, gerando gastos extras na substituição ou mesmo falência e/ou desistência de muitos citricultores.

Os resultados consistentes da colheita mecânica devem diminuir os custos na Flórida. Até 2010 toda laranja destinada à industrialização estará sendo colhida mecanicamente, e apenas a fruta destinada ao mercado interno colhida manualmente. Em São Paulo deve ocorrer o contrário, pela melhoria das condições sociais da população, migração para as grandes cidades e aumento dos encargos e responsabilidade social dos empregadores, que deverão reduzir a oferta de colhedores no futuro não muito distante, com impactos negativos nesses custos. Algumas empresas citrícolas e produtoras de implementos agrícolas também já começaram a estudar a viabilidade da colheita mecanizada.

Marcos Pozzan *é engenheiro agrônomo pela Esalq/USP, MSc pela Universidad Politecnica de Valencia, Espanha, e lato sensu em administração rural pela Ufla, Lavras. Departamento de Suprimentos da Montecitrus Trading, Monte Azul Paulista, São Paulo.*
marcos.pozzan@montecitrus.com.br

Ronald P. Muraro *é engenheiro agrônomo, pesquisador do Citrus Research and Educational Center, Lake Alfred, e professor da Universidade da Flórida, Gainesville, Flórida.*

Fabiano Z. Ueta *é engenheiro agrônomo pela Unesp/Jaboticabal, e mestrando da Cena/USP, Piracicaba, São Paulo.*

Questão de QUALIDADE

Consumidores norte-americanos e europeus preferem o suco de laranja não-concentrado, apesar de mais caro

IRENE RAGUENET TROCCOLI

De acordo com estimativa de abril do Instituto de Economia Agrícola de São Paulo (IEA), a safra paulista de laranjas 2001/02 será de 371,3 milhões de caixas de 40,8kg. A colheita esperada será 13% maior do que a precedente por conta das chuvas que caíram no estado no primeiro trimestre e da conseqüente melhoria nas condições dos pomares (*tabela 1*).

A maior precipitação pluviométrica reverteu a expectativa inicial de que o país viesse a ter baixa disponibilidade de laranja nesta safra, em conseqüência dos preços reduzidos pagos pela fruta até o início de 2001 e da subseqüente erradicação de pomares menos produtivos. As chuvas também ajudaram a compensar a redução na produtividade causada pela prolongada seca no período de florescimento e pela própria falta de tratos culturais.

Para o citricultor, a expectativa inicial de frustração na colheita teve efeitos positivos, principalmente porque se seguia à quebra de 8,5% verificada na colheita 2000/01. De acordo com o Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada (Cepea), em junho de 2001, por exemplo, a cotação *spot* da fruta aproximou-se de R$7,90/caixa, nível 258% acima do verificado um ano antes. Na mesma época, o IEA informou que o valor médio dos contratos de fornecimento de longo prazo negociados pelas empresas esmagadoras chegou a US$3,50/caixa, 75% acima dos US$2,00/caixa pagos em média no ano anterior.

Para a indústria esmagadora de laranja, a situação no ano passado foi menos confortável, de vez que teve que pagar mais por uma matéria-prima mais escassa. Com isso, o Usda estimou a produção de suco de laranja concentrado congelado (SLCC) do ano comercial 2001/02 em quase 980 mil toneladas, cerca de 18% a menos do que na temporada anterior. Isso forçou as empresas a lançarem mão dos estoques para honrar compromissos de exportação, o que fez o órgão norte-americano prever que o estoque final na atual temporada comercial viesse a ser muito inferior ao nível técnico de

1. Brasil: laranja – produção, processamento e consumo

Milhões de caixas de 40,8kg – ano-safra 1994/95 a 2000/01

Ano-safra	Produção (a)	Variação anual (%)	Processamento (b)	b/a (%)	Mercado interno	Variação anual (%)
1994/95	311,0		242,7	78	65,0	
1995/96	357,3	14,9	259,1	73	95,0	46,2
1996/97	363,0	1,6	268,1	74	93,0	-2,1
1997/98	428,0	17,9	318,0	74	110,0	18,3
1998/99	330,0	-22,9	279,0	85	51,0	-53,6
1999/00	388,0	17,6	280,0	72	108,0	111,8
2000/01	328,1	-15,4	265,0	81	63,1	-41,6
2001/02 (e).	371,3	13,2	nd		nd	

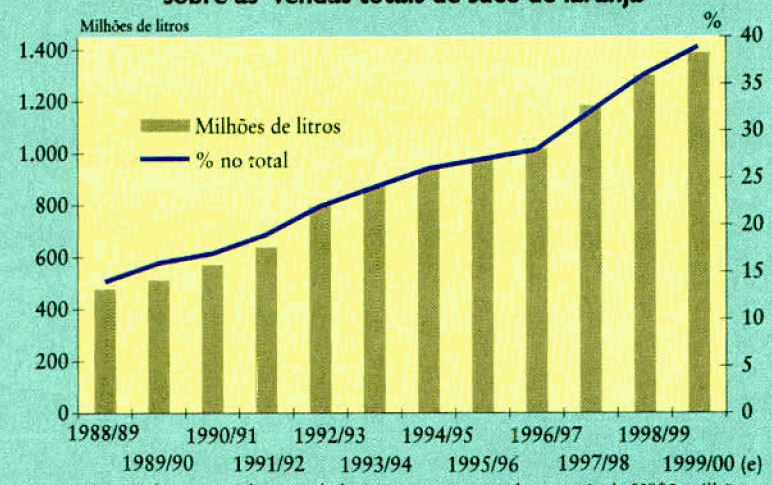
Fontes: Abecitrus e IEA.

(e) Estimativa; nd: não-disponível.

150 mil toneladas (*tabela 2*).

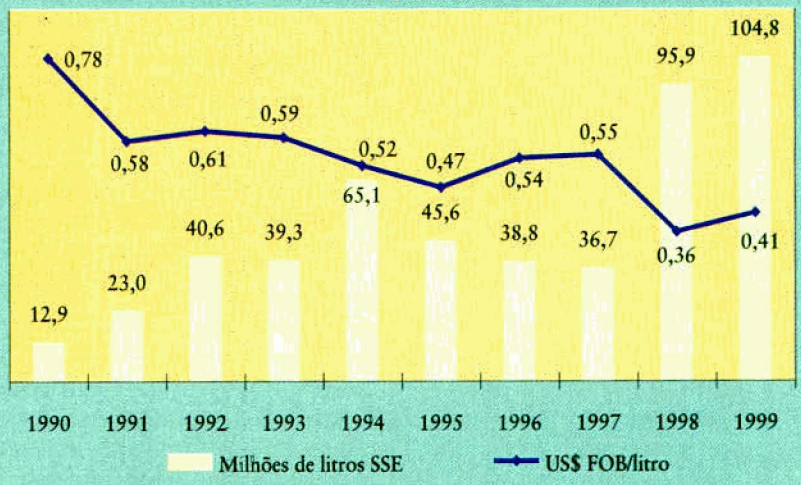
Em linha com a mencionada revisão altista sofrida na previsão de colheita da fruta, a Abecitrus reviu suas primeiras previsões de exportações de SLCC para o ano comercial 2002/03. A associação descartou a possibilidade de as vendas serem menores que o volume observado em 2001/02, esperando, agora, que se mantenham em torno de 1,1 milhão de toneladas. Já o Usda aposta que possam chegar a 1,2 milhão de toneladas.

1. EUA: volume de SLNC vendido no varejo e participação sobre as vendas totais de suco de laranja



Fonte: AC Nielsen; considera estabelecimentos com vendas anuais de US$2 milhões.
(e) Estimativa

2. EUA: exportações de SLNC à Europa – volume e valor 1990 a 1998



Fonte: Depto. de Comércio dos EUA.
Obs: Volume em *single strenght equivalent* (11,8° Brix, pronto para beber).

Preferência pelos não-concentrados

É importante que o país esteja a caminho de manter sua posição de ponta no comércio mundial de SLCC. Mas não se pode esquecer que os consumidores norte-americanos e europeus, que são os de maior relevância para a indústria brasileira desta bebida, vêm aumentando de forma consistente sua procura pelo suco de laranja não-concentrado (SLNC), apesar do seu preço superior ao do suco diluído de concentrado[1].

No mercado doméstico norte-americano, as vendas do SLNC chegaram a 1,4 milhão de litros em 1999/2000, o que equivaleu a quase 40% das vendas totais de suco de laranja (*gráfico 1*). Já na Europa, consumidora majoritariamente de SLNC importado dos EUA e de outros países que não o Brasil, embora as vendas de varejo do SLNC em 1998 ainda equivalessem a não mais que 10% das vendas de suco oriundo do SLCC, elas haviam crescido à média anual de 11,1% desde 1993, contra 3,3% no caso deste último.

Os motivos para esse aumento do consumo do SLNC nos países desenvolvidos são dois. Um deles é a percepção de qualidade superior comparativamente ao suco diluído de concentrado, dado que o SLNC busca remeter ao sabor do suco *feito na hora*.

O segundo motivo é a tendência de crescimento da renda *per capita* da população, o que significa que os consumidores europeus podem pagar mais por um produto mais caro (*tabela 3*).

Há, ainda, um motivo extra que vem beneficiando o consumo do SLNC na Europa e nos EUA: as quedas nos preços em consonância com o aumento da escala de produção norte-americana da bebida. De acordo com o Departamento de Comércio dos EUA, em 1999 o preço médio de US$0,41/litro FOB do SLNC exportado pelos EUA à Europa foi 27% inferior ao preço médio do período 1990-98. O fato é da maior relevância, porquanto o Usda estimou

2. Brasil: oferta e demanda de suco concentrado de laranja

Anos comerciais 2000/01 a 2002/03 (p) - em mil t a 65° Brix

Item	2000/01	2001/02 (e)	2002/03 (p)
Estoque inicial	346,0	263,0	91,0
Produção	1.197,0	978,0	1.269,0
Exportação	1.265,0	1.135,0	1.216,0
Consumo interno	15,0	15,0	15,0
Estoque final	263,0	91,0	129,0

Fontes: Usda. *Gain Reort Annual* 2002 (julho 2002).

(e) Estimativa; (p) previsão.

A queixa que virou suco

Pretensões brasileiras de não taxação do suco brasileiro foram por água abaixo

No início do ano, cinco empresas importadoras de suco de laranja (Votorantim International, Tampa Juice Service, Louis Dreyfus Citrus, Cargill Citro-America e Pasco Beverage) ajuizaram ação no estado da Flórida, acusando a chamada *taxa de equalização*, cobrada localmente sobre o produto trazido de outros países, de ser discriminatória às suas importações, já que não incidia sobre produtos provenientes de outros estados norte-americanos que entrassem na Flórida.

A taxa de equalização, atualmente da ordem de US$0,027/galão, foi criada em 1970. Até então, as atividades de regulação, propaganda e promoção do suco de laranja executadas do Departamento de Citrus da Flórida eram financiadas pela chamada *box tax*, taxa aplicada sobre a produção de laranjas da Flórida. A partir daquele ano, dado o crescimento das importações de suco brasileiro, a pedido da indústria de suco de laranja da Flórida foi criada a taxa de equalização. Aplicada apenas sobre a bebida proveniente de outros países que entrava no estado e recolhida para o Florida Citrus Advertising Trust Fund, sua lógica era de que a bebida estrangeira se beneficiaria das campanhas de *marketing* desenvolvidas por esse fundo com o objetivo de alavancar o consumo local do suco de laranja. Em outras palavras, a bebida estrangeira deveria pagar uma compensação pelo fato de beneficiar-se das conseqüências de um imposto para o qual não contribuía (no jargão econômico, *free ride*).

Em meados de março, a Justiça julgou a favor das impetrantes. No seu entendimento, a taxa discrimina o produto estrangeiro, uma vez que não era imposta ao suco de laranja proveniente de outro estado norte-americano que eventualmente chegasse à Flórida. Ou seja, a taxa seria uma violação às normas do Gatt.

Imediatamente articulou-se um *lobby* citrícola na Flórida. Após reunião entre o governador do estado e o representante de comércio dos EUA, foi aprovada em 22 de março uma emenda à legistação da Flórida, determi-

em -1,3 a elasticidade-preço da demanda européia pelo SLNC (contra -0,64 para o SLCC). Entre 1990 e 1998, o volume de SLNC norte-americano vendido à Europa aumentou 641% (*gráfico 2*).

Essas mudanças nas características da demanda externa, assim como a própria constituição de mercado para o SLNC dentro do Brasil, são de pleno conhecimento do segmento industrial brasileiro de SLCC e têm levado algumas de suas empresas a adaptarem seus portfólios de produtos para satisfazer essa nova necessidade.

A produção interna do SLNC ainda é pequena quando comparada à do SLCC: Até fins de 2001, apenas duas das empresas cujo *core business* é o SLCC – Cargill e Citrovita – produziam o produto. De acordo com estimativas da Abecitrus, teriam sido consumidos no mercado brasileiro 230 milhões de litros de SLNC no ano passado, ou seja, apenas 3% dos 7.450 bilhões de litros produzidos de SLCC[2] no ano comercial 2000/01.

A fabricação do SLNC para exportação vem sendo praticada por algumas grandes empresas de SLCC, informalmente referidas como a Cutrale e a Citrosuco. Na temporada 2000/01, as vendas teriam sido de 94,9 mil toneladas. As duas empresas também estão fisicamente estabelecidas na Flórida, onde produzem o SLNC tanto para consumo local como para exportação à Europa.

Salta aos olhos, portanto, a insignificância dos números desta bebida no mercado brasileiro comparativamente ao SLCC. A baixa representatividade está em sintonia com a própria juventude do mercado industrial de sucos de frutas prontos para beber[3] no país. De acordo com o Instituto Data Mark, que audita as empresas, a produção foi de 261 milhões de litros em 2001, que, embora 11% maior do que o volume de 2000, indica consumo *per capita* aproximado de somente 1,6 litro/ano (enquanto na Argentina alcançou 3,5 litro/ano no mesmo ano).

O crescimento do subsetor de SLNC no Brasil está na dependência de fatores ambientais externos a ele tanto em nível de país como de indústria (ver box). A Abecitrus, porém, é otimista, projetando que o consumo da bebida venha a atingir 1 bilhão de litros em 2003, 335% a mais do que em 2001.

3. Mundo: crescimento da renda *per capita*

Média para 1993 a 1997

País	%
Bélgica	1,9
Dinamarca	2,8
Finlândia	5,2
França	1,5
Alemanha	1,5
Grécia	2,9
Irlanda	8,6
Itália	1,8
Holanda	2,2
Noruega	4,5
Portugal	3,9
Espanha	2,3
Suécia	2,8
Reino Unido	2,5

Fonte: FMI.

Oportunidades e ameaças[4]

Ao longo da segunda metade dos anos 90, as empresas produtoras de suco de laranja concentrado congelado (SLCC) para exportação estabelecidas no Brasil passaram a ser afetadas pelo aumento da concorrência norte-americana e por mudanças nos gostos dos consumidores.

nando que sucos de qualquer origem, ao adentrarem o estado, estariam sujeitos ao pagamento da taxa de equalização a partir de 1° de julho. Com isso, pretendeu-se esvaziar a iniciativa brasileira de solicitar consulta com os EUA no âmbito da OMC para discutir a taxa – primeiro passo antes da formalização de queixa junto ao organismo internacional.

Enquanto isso, em resposta ao requerimento das impetrantes para imediatamente interromperem o recolhimento da taxa, a Justiça da Flórida respondeu que entendia que o único aspecto inconstitucional da taxa era a exceção feita ao produto de outros estados do país. Assim, determinou que o Departamento de Citrus da Flórida deveria iniciar imediatamente a cobrança da taxa de produtos cítricos originários de outros estados norte-americanos.

Um novo *imbroglio* surgiu então: os produtores da Califórnia e do Arizona, que exportam produtos cítricos para a Flórida, reclamaram da nova taxação. De acordo com o porta-voz da Sunkist – cooperativa de citrus baseada na Califórnia, que conta com 6 mil membros –, o pagamento da taxa custaria até US$800 mil/ano à indústria cítrica californiana. Na sua opinião, se uma reciprocidade passasse a ser exigida à Flórida, o estado gastaria cinco vezes o valor recolhido da Califórnia, já que é muito maior o volume da produção da Flórida dirigido à Califórnia do que vice-versa.

Mesmo assim, em meados de abril a Justiça da Flórida sentenciou que a indústria do estado pagasse a taxa de equalização sobre qualquer produto cítrico produzido fora dali, independentemente de sua origem. E, mais: que se recolhesse o valor pretérito da taxa desde outubro de 1997 (data-limite para a cobrança, de acordo com a legislação estadual).

Com isso, em agosto de 2002 a dívida das empresas da Flórida que vinham adquirindo produtos cítricos de outros estados norte-americanos chegou à significativa cifra de quase US$800 mil. Não por acaso, algumas dessas companhias – as de menor porte – articularam uma coalizão para discutir o pagamento. Seu argumento era de que por mais de três décadas haviam adquirido de boa-fé os produtos sem a taxa. Não seria justo cobrá-la agora.

Novos lances são esperados para a audiência agendada para o próximo 12 de novembro, na qual o Judiciário avaliará os argumentos dessas empresas (**I. R. T.**).

Com isso, algumas dessas empresas foram estimuladas a adotar novas estratégias de negócios. Dentre essas estratégias, está a fabricação de suco de laranja não-concentrado (SLNC), destinado ao mercado interno brasileiro. Até fins de 2001, duas empresas tradicionais produtoras do SLCC para exportação seguiram este caminho: Citrovita e Cargill.

O rompimento no modelo tradicional da agroindústria brasileira, anteriormente concentrada na fabricação de um único produto destinado exclusivamente ao mercado externo, convida a um questionamento oportuno: até que ponto outras tradicionais empresas exportadoras de SLCC poderiam se sentir atraídas a também atuarem no mercado interno de SLNC? E até que ponto Citrovita e Cargill se sentiriam desestimuladas a permanecerem no mercado interno de SLNC, voltando-se novamente a atuar apenas no mercado de SLCC para exportação (como, de fato, aconteceu com a Citrovita em fins de 2001)?

Na busca de resposta a essas perguntas, lançou-se mão do arcabouço analítico de Austin (1990) para se avaliarem as oportunidades e ameaças reais e potenciais, tanto em nivel de país como de indústria, do mercado doméstico de SLNC. A escolha deste paradigma, inspirado no modelo das cinco forças competitivas de Porter (1980, 1985), se justifica por oferecer construtos e indicadores que permitem aprofundar as análises das implicações estratégicas dos fatores ambientais que influenciam as forças competitivas em vários níveis, não somente da indústria, mas também da empresa, do país, e internacional, considerando suas especificidades.

Esses construtos referem-se a quatro categorias de fatores ambientais: econômicos, políticos, culturais e demográficos. Examinados em nivel tanto de país quanto de indústria, eles serão utilizados para avaliarem-se as implicações estratégicas dos fatores externos à Citrovita e à Cargill enquanto determinantes de reais e potenciais oportunidades e ameaças. O quadro a seguir traz as mais relevantes conclusões preliminares desta averigüação.

Por exemplo, as maiores oportunidades identificadas provêm de fatores econômicos, demográficos, sociais e culturais. Dentre esses, destacam-se os seguintes: a expansão da classe média, cujo poder de compra foi revitalizado após o Plano Real e que procura bebidas com alto valor nutricional prontas para consumo; o aumento do número de mulheres no mercado de trabalho, com poder aquisitivo maior, mas menos tempo para o preparo doméstico de refeições; a favorabilidade econômica na produção das laranjas, derivada tanto das condições edafoclimáticas quanto do baixo custo da mão-de-obra empregada na lavoura. Porém, subjacente a essas oportunidades, permanece a ameaça representada pela ainda forte preferência do consumidor brasileiro pelo suco *feito na hora*, dada à presença ainda tímida do SLNC no mercado e à falta de tradição do consumo interno de SLCC.

Ao mesmo tempo, podem-se identificar algumas ameaças muito significativas, principalmente no nível econômico: a do insuficiente controle das doenças que afetam os pomares, com a conseqüente elevação dos custos da produção e a diminuição da qualidade da fruta e do rendimento das árvores. Essa ameaça é reforçada por fatores políticos, sociais e culturais pouco favoráveis: a tradicional

Brasil: agroindústria de SLNC em nível de país e de indústria

Implicações dos fatores ambientais externos

Fatores	Nível de país	Nível de indústria	Oportunidades	Ameaças
Políticos	1. Fracas políticas públicas aplicadas ao setor primário	1. Fracas políticas governamentais para programas de controle de doenças nos pomares		1. Queda na produtividade das árvores e na qualidade da fruta; aumento do custo de produção das laranjas e do suco
	2. Dificuldades no diálogo comercial com países do Primeiro Mundo importadores de alimentos brasileiros	2. Rigidez das barreiras não-sanitárias ao SLCC brasileiro nos EUA e na Europa	2. Estímulo à diversificação da agroindústria de SLCC, fabricando SLNC para o mercado interno	
Econômicos	1. Estabilidade econômica	1. Incentivo à realização de novos investimentos	1. Aumento na demanda de alimentos e bebidas de maior valor agregado	
	2. Abundância de recursos naturais; condições edafoclimáticas adequadas	2. Elevada produção de laranja; custo de produção favorecido pela ausência de necessidade de irrigação	2. Poder de mercado devido aos elevados volumes produzidos e amortização do custo final de produção do SLNC	
	3. Mão-de-obra barata	3. Baixos salários pagos na lavoura e na agroindústria	3. Impacto positivo no custo de produção da laranja e do SLNC	
	4. Deficiências na infra-estrutura rodoviária, portuária e de telecomunicações	4. Impacto negativo no custo de produção do SLNC devido ao custo Brasil		4. Perda de competitividade do SLNC frente às bebidas concorrentes
	5. Baixo poder de compra da população	5. Limitação da demanda do SLNC às classes de maior renda		5. Limitação na velocidade de crescimento do mercado de SLNC
	6. Falta de visão antecipatória e/ ou de recursos para a necessária atualização dos investimentos em pesquisa tecnológica	6. Desatualização do pacote tecnológico aplicável à citricultura		6. Prejuízo ao rendimento físico das árvores, aumento dos custos de produção da laranja e do SLNC
Demográficos	1. Elevado crescimento populacional		1. Demanda crescente para o SLNC	
	2. Elevada participação de jovens na população; deficiências na saúde da população	2. Estímulo ao lançamento de produtos nutritivos e associados à manutenção da saúde	2. Vantagem do SLNC frente aos concorrentes, por ser um alimento	
	3. Urbanização crescente		3. Demanda crescente para o SLNC enquanto bebida pronta para consumo	
Sociais e culturais	1. Expansão da classe média	1. Aumento do consumo de produtos prontos e denotadores de *status*	1. Adeqüação do SLNC às necessidades nutricionais e da vida moderna; SLNC como símbolo de maior poder de compra	1. Preferência tradicional pelo suco *feito na hora*
	2. Aumento do número de mulhres no mercado de trabalho; menor disponibilidade de tempo para o preparo de refeições domésticas	2. Aumento do consumo de produtos prontos	2. Praticidade SLNC	
	3. Herança cultural empresarial de visão de curto prazo	3. Baixa conscientização dos citricultores e dos empresários da agroindústia, antes do final dos anos 90, quanto à necessidade de combate às doenças dos pomares		3. Prejuízos fitossanitários nos pomares implicam aumento do custo de produção da laranja e do SLNC
	4. Baixo nível educacional da população	4. Baixa conscientização da mão-de-obra empregada quanto à necessidade de controle e prevenção das doenças nos pomares		4. Prejuízos ao rendimento físico das árvores e aumento do custo de produção da laranja e do SLNC

Obs.: Os números na tabela servem para um melhor entendimento das correspondências horizontais.

fraca atuação do governo em termos de financiamento de programas de controle de doenças na lavoura, o baixo nível educacional da mão-de-obra, a visão imediatista dos empresários do setor causada pelos elevados lucros auferidos com a exportação do SLCC – principalmente na primeira metade dos anos 80 – e pela própria herança histórico-cultural brasileira baseada no extrativismo. Para fazer face ao problema das doenças, a agroindústria tem buscado a integração vertical para trás, porém sua capacidade de produção própria de laranja ainda é inferior às suas necessidades; ademais, a doença mais grave – o cancro cítrico – obriga ao arranco das árvores contaminadas, sendo que as novas árvores demoram pelo menos quatro anos para atingir capacidade de produção comercial.

Como oportunidade econômica específica está a favorabilidade econômica da produção das laranjas, devido ao baixo custo da mão-de-obra e às favoráveis condições edafoclimáticas. No entanto, esse baixo custo da mão-de-obra é uma ameaça, pois, se reduz o custo de produção do SLNC, também inibe a melhoria dos níveis educacionais da população atuante no complexo citrícola como um todo e a necessária maior conscientização quanto ao controle e prevenção das doenças nos pomares.

Outra ameaça, embora muito menor, na categoria dos fatores econômicos, provém das deficiências na infra-estrutura no país, notadamente rodoviária, portuária e de telecomunicações. Contudo, na agroindústria de suco de laranja, as empresas resolveram em parte esse problema ao criar seus próprios meios facilitadores, especialmente terminais portuários e navios.

A desatualização do pacote tecnológico disponível à lavoura citrícola é outra ameaça importante ao futuro da agroindústria do suco de laranja. Por falta de opção, os plantadores de laranja ainda são usuários dos recursos tecnológicos desenhados para a realidade passada da lavoura da fruta, determinada, por sua vez, pelo modelo de atuação então vigente na agroindústria de SLCC. A dicotomia entre esse ferramental e as características atuais do complexo citrícola como um todo, implicam menor rentabilidade no processo produtivo, acarretando perda de competitividade no custo de produção tanto da laranja quanto de seu suco.

Notas

[1]De acordo com a AC Nielsen, na quadrissemana terminada em 16 de março último, o preço médio do SLNC no varejo dos EUA era 27% superior ao do suco diluído de concentrado.

[2]Medidos à concentração de 11,8° Brix.

[3]Denominação que inclui as bebidas à base de frutas, aromatizadas, diluídas ou não em água.

[4]Trecho transcrito e adaptado de Troccoli & Macedo Soares. Novas estratégias da agroindústria brasileira de suco de laranja: resultados de uma pesquisa preliminar, *Organizações e sociedade*, UFBa, 8 (20):13-27, 2001.

irenert@osite.com.br

Referências bibliográficas

AUSTIN, James E. *Managing in developing countries: strategic analysis and operating Techniques*. New York: The Free Press, 1990.

PORTER, Michael. *Competitive strategy*. New York: The Free Press, 1980.

_____. *Competitive advantage*. New York: The Free Press, 1985.

AGROANALYSIS
A REVISTA DE AGRONEGÓCIOS DA FGV

Mais e melhores informações sobre o agribusiness do Brasil e do Mundo

Sim! Quero fazer uma assinatura anual de AgroanalysiS, recebendo 12 edições pelo preço especial de R$ 55,00.

Para assinar, marque com um X a forma de pagamento, recorte o cupom e envie para: Praia de Botafogo, 190, sala 926 CEP: 22253-900 – E-mail: agroanalysis@fgv.br.

❑ Cheque nominal (em anexo) à Fundação Getulio Vargas, no valor à vista
❑ Ficha de compensação bancária ❑ Mastercard ❑ American Express ❑ Visa ❑ Diners
Nº cartão: ..... Validade: .....
Nome: ..... Cargo/Função .....
Empresa: .....
Endereço: .....
Cidade: ..... Estado: ..... CEP: .....
Telefone: ..... Fax: E-mail: .....

Central de assinaturas: 0800-257788

Recuperação da RENTABILIDADE

A produtividade cresce no Brasil, os preços se recuperam e a expectativa é bem favorável quanto às exportações

LUIZ ANTONIO PINAZZA E REGIS ALIMANDRO

Os cenários traçados para a cadeia sucrocitrícola apontam para um período de vacas gordas até meados desta primeira década do século XXI. É uma fase de prosperidade entre as usuais variações cíclicas experimentadas pelas culturas perenes. Nos últimos 10 anos, a citricultura paulista passou por intensa transformação. A quantidade de produtores se reduziu em 41,7% e ficou em 17 mil. Mesmo com uma área 35% menor ocupada pela lavoura, a produção física subiu 27% e foi para 336 milhões de caixas de 40,8kg. Maior densidade de plantio, mudas mais sadias e produtivas, junto com tratos culturais mais sofisticados, fizeram crescer a qualidade e a produtividade da cultura.

As cotações andaram fracas no final dos anos 90. O mercado de suco trabalhava com grandes excedentes das boas safras no Brasil e na Flórida. A fraca rentabilidade desestimulava investimentos para fazer crescer a produtividade. Na temporada 1996/97, havia 190 milhões de árvores em produção no interior paulista, acrescidas de 58 milhões de árvores novas em fase não produtiva. No ciclo 2001/02, há 140 milhões de pés produtivos e 28 milhões de pés ainda não produtivos.

Brasil: exportações de suco concentrado de laranja (FCOJ)

Safra 2000/01 – em toneladas

Mês	União Européia	Nafta	Ásia	Mercosul	Outros	Total
Jul.	66.155	12.700	5.240	213	6.872	91.180
Ago.	83.990	6.779	5.717	161	6.899	103.546
Set.	62.312	15.137	10.968	145	3.302	91.864
Out.	91.930	4.154	5.826	513	6.226	108.649
Nov.	76.267	18.481	13.629	483	4.634	113.494
Dez.	47.080	9.284	19.031	265	3.096	78.756
Jan.	54.861	20.417	13.350	52	2.102	90.782
Fev.	58.340	12.258	4.074	46	2.499	77.217
Total	540.935	99.210	77.835	1.878	35.630	755.488

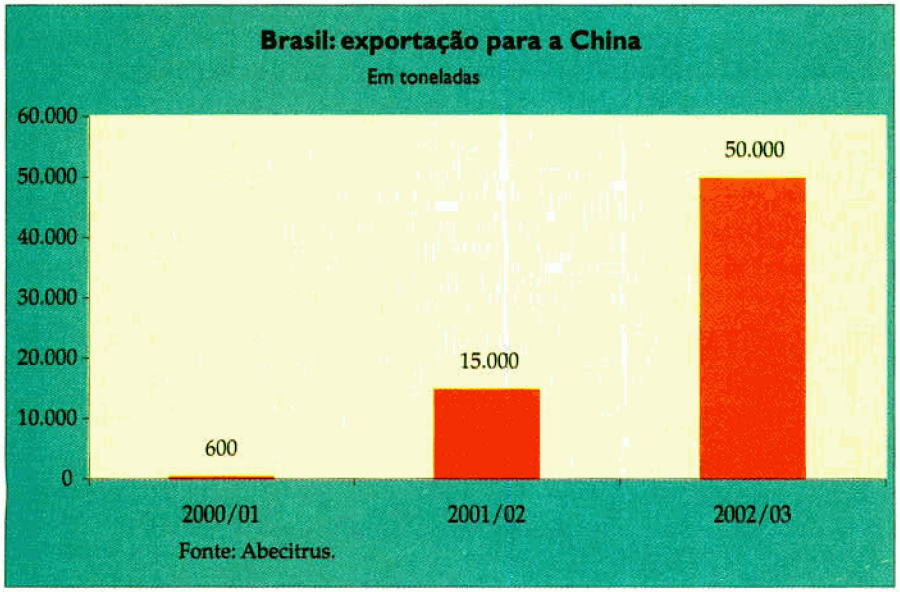
Fonte: Abecitrus/Cecex.

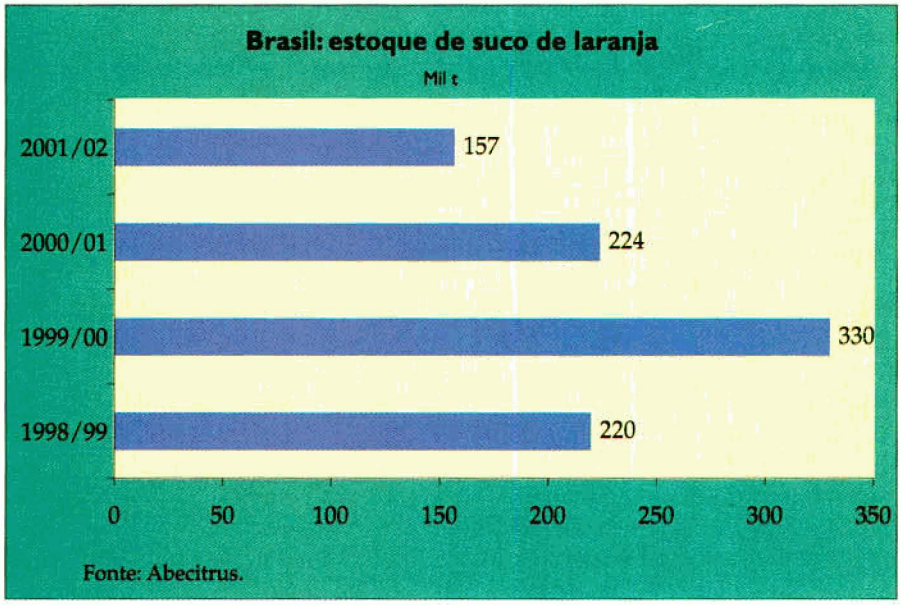
Junto com a redução do parque produtor, no biênio 2000/01, as estiagens foram mais freqüentes e afetaram a colheita. Diante da súbita retração na oferta de matéria-prima, seus preços voltaram a subir e remunerar o citricultor.

A NOVA SAFRA

Entre os produtos pesquisados pelo Instituto de Economia Agrícola da Secretaria de Agricultura do estado de São Paulo, a laranja teve a maior alta de preços no exercício do ano passado. Os contratos fechados entre produtores e indústrias foram renegociados e passaram a girar entre US$3 a US$3,5/caixa para um período de três a cinco anos – um acréscimo de 50% em relação aos valores vigentes em 2001.

As exportações brasileiras de suco de laranja deverão fechar 2002 em cerca de US$1,3 bilhão – aumento de receita em torno de 8%. No ano passado e em 2000, as receitas obtidas pelo suco movimen-





taram, respectivamente, US$1,2 bilhão e US$950 milhões. Em volume, os embarques neste ano deverão ser idênticos aos de 2001, de 1,1 milhão de toneladas contra 1,27 milhão de toneladas em 2000 – números da Abecitrus.

Pelas projeções de embarque, os preços da tonelada oscilam entre US$900 e US$1.000, porém podem chegar a US$1.200. A realidade atual é bem diferente. As indústrias não estão abastecidas nos níveis de anos anteriores. Os estoques de passagem de suco para a nova safra sofreram queda drástica e retornaram aos patamares históricos de 100 mil a 150 mil toneladas. O ambiente é bem mais favorável à colocação do produto brasileiro no estrangeiro (cerca de 80% vão para a Europa) em condições de boa rentabilidade.

De modo geral, os resultados das empresas exportadoras de alimentos foram excelentes em 2001. As indústrias do setor avançaram ou consolidaram posição no *ranking* dos 250 maiores exportadores brasileiros, conforme os dados compilados pela Secretaria de Comércio Exterior (Secex). No agronegócio do suco de laranja, cinco empresas figuraram entre as 150 maiores exportadoras e duas delas, Coinbra-Frutesp e Cutrale, ficaram entre as 20 maiores.

No *front* externo, o Departamento de Agricultura dos EUA (Usda) reduziu a estimativa para a produção de laranjas da Flórida na safra 2001/02. A quantidade foi

Em 2002/03 o Brasil deverá alcançar uma colheita da ordem de 340 a 360 milhões de caixas. Cerca de 280 milhões estarão disponíveis para processamento – quantidade bem superior aos 270-290 milhões de caixas colhidos em 2001/02, dos quais menos de 130 milhões de caixas se destinaram ao processamento.

para 228 milhões de caixas, em vez dos 231 milhões anteriormente projetados. A produtividade manteve-se estável em 1,58 galão/caixa, o mesmo que na safra anterior.

No Brasil as atenções se voltam para a safra de 2002/03, quando o país deverá alcançar uma colheita da ordem de 340 a 360 milhões de caixas. Desse total, cerca de 280 milhões estarão disponíveis para processamento – quantidade bem superior aos 270-290 milhões de caixas colhidos durante a temporada de 2001/02, dos quais menos de 130 milhões de caixas se destinaram ao processamento.

China: mercado a explorar

A produção total de cítricos durante a safra de 2001/02 deverá alcançar mais de 10 milhões de toneladas na China. É um aumento expressivo de 14% em relação ao ano anterior atribuído a dois motivos: condições meteorológicas ideais em quase todas as áreas de cultivo e a natural produtividade maior, decorrente do caráter bianual da cultura. Este ano a China está em período de alta.

Durante a safra de 2000/01, ocorreu fenômeno oposto. As condições climáticas desfavoráveis e um ano de baixa produtividade causaram uma queda brusca de 18,6% na colheita, passando a produção a 8,8 milhões de toneladas. As temperaturas baixas nas regiões de plantio no Sul e Leste fizeram com que os custos de produção aumentassem e vários produtores de suco concentrado cessassem a produção ou mudassem para outros produtos.

São Paulo: exportações de suco concentrado de laranja (FCOJ)

Porto de Santos – 2001 (ano civil) – em toneladas

Mês	União Européia	Nafta	Ásia	Mercosul	Outros	Total
Jan.	46.820	13.150	7.466	153	2.598	70.187
Fev.	87.264	15.752	5.788	115	3.122	112.041
Mar.	79.814	9.000	-	178	44	89.036
Abr.	39.000	28.000	9.000	94	44	76.138
Maio	58.800	45.000	5.000	90	96	108.986
Jun.	57.000	0	12.000	71	159	69.230
Jul.	66.155	12.700	5.240	213	6.872	91.180
Ago.	83.990	6.779	5.717	161	6.899	103.546
Set.	62.312	15.137	10.968	145	3.302	91.864
Out.	91.930	4.154	5.826	513	6.226	108.649
Nov.	76.267	18.481	13.629	483	4.634	113.494
Dez.	47.080	9.284	19.031	265	3.096	78.756
Total	796.432	177.437	99.665	2.481	37.092	1.113.107

Fonte: Abecitrus/Cecex.

São Paulo: produção, processamento e consumo de laranja

Milhões de caixas de 40.8kg

Ano	Produção	Processamento	Consumo interno
1979/80	155,0	124,0	31,0
1980/81	170,0	138,0	32,0
1981/82	180,0	155,0	25,0
1982/83	195,0	161,0	34,0
1983/84	200,0	165,0	35,0
1984/85	205,0	185,0	20,0
1985/86	218,0	195,0	23,0
1986/87	190,0	150,0	40,0
1987/88	234,0	186,0	48,0
1988/89	221,0	180,0	41,0
1989/90	296,0	252,0	44,0
1990/91	262,7	210,0	50,8
1991/92	285,5	225,0	57,8
1992/93	300,0	265,0	33,0
1993/94	307,0	240,0	65,0
1994/95	311,0	242,7	65,0
1995/96	357,3	259,1	95,0
1996/97	363,0	268,1	93,0
1997/98	428,0	318,0	110,0
1998/99	330,0	279,0	51,0
1999/00	388,0	280,0	108,0
2000/01	355,0	265,0	90,0

Fonte: Abecitrus/IEA.

Sujeitas a revisão, as estimativas de produção de suco de laranja concentrado vão de 60 mil toneladas (Câmara de Comércio da China para Importação e Exportação de Alimentos, Produtos Nativos e Subprodutos Animais – CNFA) a 100 mil toneladas (Usda). As fontes chinesas citadas no relatório do Usda esperam que a produção de suco de laranja concentrado cresça para mais de 500 mil toneladas nos próximos 10 anos.

A China produz um volume de cítricos maior do que a Espanha e a Itália juntas. Entretanto, os volumes ainda não atendem à demanda doméstica e as importações continuam a crescer. A China importou 16.125 toneladas de suco durante 2000/01, principalmente do Brasil – em 1999/2000 foram 8.652 toneladas.

Embora o consumo de suco de laranja na China tenha crescido durante os últimos anos, a taxa individual média anual continua baixa, em menos de um litro. A FAO prevê que a demanda interna chinesa chegará a 1,82 milhão de toneladas até 2005, dos quais 80% na forma de suco.

Após seu ingresso na OMC e diante das perspectivas de abertura de seu mercado, a China representa uma extraordinária oportunidade para o desenvolvimento de negócios. Após a redução das tarifas de 75% para 15%, os embarques brasileiros para o mercado chinês começaram a fluir de maneira considerável e devem crescer ainda mais.

EUA: TRÊS GRANDES IMPASSES

- Impasse externo: depois de ver ignorados os pedidos de compensação, por causa das sobretaxas sobre as importações de aço, se as consultas no âmbito da OMC não derem resultado, a União Européia ameaça bloquear o ingresso de têxteis, cítricos e produtos siderúrgicos americanos. Os prejuízos provocados pela medida unilateral americana são avaliados em cerca de US$2,2 bilhões.

As indústrias brasileiras de suco de laranja congelado e concentrado assistem com atenção ao desdobramento desse impasse. A UE pode restringir a entrada de produtos siderúrgicos em US$530 milhões, travar a entrada de produtos têxteis e de cítricos. Atualmente, os EUA exportam para o mercado europeu cerca de US$1,13 bilhão em frutas e verduras.

O beneficiário direto no caso dos citros seria a indústria brasileira, que domina cerca de 80% das exportações mundiais de suco. As empresas norte-americanas de suco exportam 40 a 50 mil toneladas para a Europa, com receitas em torno de US$30 milhões. A retaliação visa mais as exportações anuais de US$800 milhões com frutas de mesa – produto destinado ao consumidor final e não à utilização industrial –, um mercado dominado pelos produtores de laranja da Califórnia.

- Impasse interno: cerca de 600 mil árvores em jardins residenciais e 1,5 milhão de árvores em pomares comerciais foram erradicadas em todo o estado da Flórida desde 1995, quando o cancro cítrico foi identificado em uma árvore em Miami. Com a nova lei, sancionada em 18 de março de 2002, o combate à doença passa a ser mais rigoroso. As equipes do Departamento de Agricultura da Flórida estão autorizadas a erradicar árvores cítricas sadias em um raio de 580m de distância das árvores infectadas.

São Paulo: exportações de laranja *in natura*

Milhões de caixas de 40,8kg

1970	1,25
1971	1,57
1972	1,63
1973	1,00
1974	0,97
1975	1,79
1976	0,89
1977	0,87
1978	1,11
1979	2,20
1980	2,02
1981	1,46
1982	1,72
1983	1,19
1984	1,20
1985	1,84
1986	2,15
1987	1,99
1988	1,94
1989	2,24
1990/91	1,90
1991/92	2,70
1992/93	2,00
1993/94	2,50
1994/95	3,30
1995/96	3,20
1996/97	1,90
1997/98	1,70
1998/99	1,60
1999/00	2,43
2000/01	2,20

Preocupados com seus direitos de propriedade – lei SB 1926 –, e sob a influência de grupos contrários à erradicação das árvores cítricas, os moradores do Sul do estado protestam, mas não conseguem sensibilizar os legisladores.

Ao contrário, porta-voz do governo Bush ratifica a necessidade premente de tratar a epidemia de cancro cítrico de maneira agressiva. Envolvido por quase dois anos em processos judiciais que suspendiam a remoção de árvores sadias, os trabalhos foram retardados. Agora, o governo da Flórida terá de contratar cerca de 150 equipes para retirar outras 200 mil árvores até o final do ano. Os produtores consideram muito tempo perdido.

> Os estoques de passagem de suco para a nova safra sofreram queda drástica e retornaram aos patamares históricos de 100 mil a 150 mil toneladas. O ambiente é bem mais favorável à colocação do produto brasileiro no estrangeiro (cerca de 80% vão para a Europa) em condições de boa rentabilidade.

A disseminação da doença pode acontecer pela água espalhada pelo vento ou por meio de pessoas como o pessoal de manutenção de gramados e jardins. Involuntariamente eles acabam transportando as bactérias de uma árvore para outra. Interromper o avanço da doença é uma das principais prioridades na região central da Flórida, onde a agricultura movimenta US$9 bilhões ao ano e emprega mais de 100 mil pessoas.

A nova lei concede aos cidadãos alguma proteção extra. Se um dono de propriedade for contra a presença das equipes de erradicação das árvores, as autoridades terão de obter um mandado de busca antes de abatê-las. Mas a lei permite que os condados emitam mandados de busca – e assim os juizes não precisam aprovar os mandados para milhares de residências, o que atrasaria a erradicação.

- Terceiro impasse: os governos dos estados da Califórnia e da Flórida estão envolvidos em uma batalha comercial sobre suco de laranja. Tudo depois que um juiz da Flórida revogou o imposto estadual incidente sobre as importações de suco do exterior. A Flórida quer tributar o produto da Califórnia, para cumprir a legislação da Organização Mundial de Comércio (OMC), no sentido de proibir a discriminação contra parceiros comerciais como o Brasil.

O imposto de equalização da Flórida consiste na incidência de tributo sobre o suco de laranja. A taxa é cobrada sobre o produto importado do exterior e também sobre o dos produtores locais. O recurso arrecadado é usado para promover a venda de suco de laranja. Em vigor há 32 anos, o juiz de primeira instância, Dennis Maloney, de um tribunal do Distrito de Polk County, na Flórida, julgou a taxa de equalização de 2,7 centavos de dólar por galão – cerca de US$40 por tonelada – inconstitucional.

A decisão do tribunal americano favorece as exportadoras brasileiras, pois concede direito a um reembolso equivalente ao imposto pago nos últimos três anos, correspondente a US$15 milhões. O governo brasileiro está decidido a ingressar com um pedido de consulta na OMC em relação à validade da taxa cobrada pela Flórida sobre a importação de suco de laranja, mesmo depois de o tribunal norte-americano ter considerado o imposto inconstitucional.

O assunto tem prendido a atenção do governo federal norte-americano e dividido grandes corporações. A ação foi movida na Flórida por cinco empresas que importam suco para os EUA. Dessas, três compram o produto do Brasil – a americana Cargill, a francesa Louis Dreyfus e a brasileira Citrovita, um dos braços do grupo Votorantim. Elas são contra a cobrança do imposto, que prejudica as importações de suco do Brasil, ao mesmo tempo em que isenta as importações da Califórnia. Em contraposição, a Sunkist Growers Tropicana, pertencente à Pepsico, na condição de representante de 65% dos produtores de laranja da Califórnia, solicita aos legisladores californianos que adotem medidas retaliatórias, impondo tributação às importações ao suco da Flórida.

As despesas sobem com a manutenção do imposto pelas autoridades estaduais: pode custar às empresas californianas até US$1 milhão em novos impostos. Do mesmo modo, se um imposto semelhante for criado na Califórnia, as empresas da Flórida terão de arcar com até US$5 milhões em novos recolhimentos.

regis@fgv.br e pinazza@agroceres.com.br



GV Prevê

CENÁRIOS DE POLÍTICA E ECONOMIA PARA PLANEJAMENTO EMPRESARIAL E ANÁLISE DE RISCO

Com o objetivo de acompanhar as mudanças e ficar à frente do processo de evolução do mercado, as empresas buscam uma fonte de informação sólida e confiável que lhes permita realizar previsões de médio e longo prazos. Para atender a essa demanda, foi desenvolvido o GV *Prevê* – um empreendimento de duas unidades da Fundação Getulio Vargas que, ao integrar economia, ciência política e análise de políticas públicas, oferece um novo instrumento para o planejamento estratégico e para a análise de risco no Brasil.

Com o GV *Prevê*, planejadores empresariais e analistas de risco podem ter suas decisões apoiadas na independência e na confiabilidade que têm sido, de longa data, a marca da Fundação Getulio Vargas.

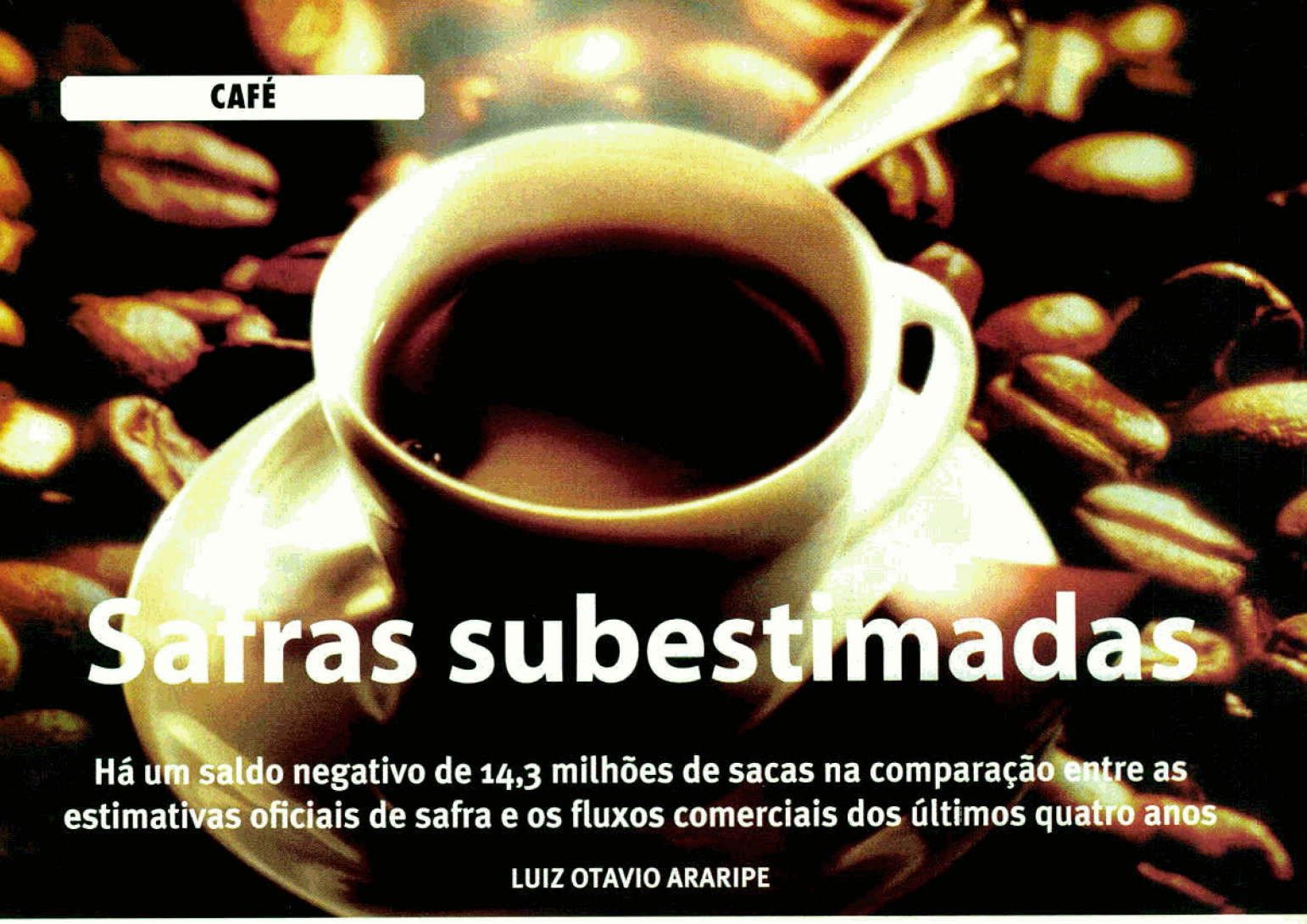
Para conhecer melhor, visite:

www.fgv.br/gvpreve
Informações: 55 11 3281 3209
fgvforecasting@fgvsp.br
Vendas: 55 21 2559 5642
gvpreve@fgv.br

FGV EAESP

FGV IBRE

Uma publicação conjunta da EAESP, Escola de Administração de Empresas de São Paulo, e do IBRE, Instituto Brasileiro de Economia



Safras subestimadas

Há um saldo negativo de 14,3 milhões de sacas na comparação entre as estimativas oficiais de safra e os fluxos comerciais dos últimos quatro anos

LUIZ OTAVIO ARARIPE

As safras brasileiras de café têm sido sistematicamente subestimadas. Essa é a conclusão a que se chega quando se comparam as estimativas oficiais aos fluxos comerciais. Não se pretende aqui discutir a metodologia utilizada para o levantamento de safra ou indicar, mesmo que superficialmente, qualquer motivo para erro sistemático de avaliação, mas apenas apontar que o acumulado das safras oficiais de quatro anos – de 1998 a 2001 – tem uma discrepância significativa em relação à realidade dos fluxos comerciais.

O início do ano-safra 1998/99 é um momento bem interessante para avaliar os fluxos comerciais. De acordo com dados do Conselho Nacional do Café (CNC), em maio de 1998 os estoques das cooperativas brasileiras eram de 712 mil sacas, o menor número da série. Além disso, naquele momento o mercado apresentava acentuada inversão de preços. Nas cotações da BM&F e para pronto embarque o café estava cotado a prêmio sobre o mercado de Nova York com base *ex-dock*. Assim, podemos considerar 31 de maio de 1998 como o estoque de trabalho mínimo ou situação de estoque teórico zero. Essa simplificação, estoque inicial zero, é bem apropriada para demonstrar a inconsistência entre os fluxos comerciais e as estimativas de safra.

A contradição dos números

Com base nas estimativas oficiais, desde a situação de estoque zero, o Brasil produziu 120,9 milhões de sacas. Adicione-se a esse número 5 milhões de sacas leiloados dos estoques governamentais. Portanto, com base nas estimativas oficiais, *a oferta total para o período de quatro anos foi de 125,9 milhões de sacas.*

Se formos analisar a demanda durante o mesmo período, as estimativas de safra oficiais da Embrapa/Conab são difíceis de justificar. Estimamos o consumo interno para esse período em 48,3 milhões de sacas e o total exportado em 86,3 milhões de sacas. Ou seja, total desaparecimento de 134,6 milhões de sacas. A estimativa de consumo interno pode ser contestada, mas os números de exportação são razoavelmente precisos. De qualquer forma, uma utilização de cerca de 135 milhões de sacas é um número aproximadamente correto.

O último dado a ser considerado é a variação de estoques privados. Comparando a posição de estoque teórico zero em 31 de maio de 1998 com a de hoje, estimamos um aumento de estoques privados de 6 milhões de sacas – 2 milhões de sacas em retenção, 2 milhões de sacas de aumento nos estoques das cooperativas e um acréscimo

1. Estimativas oficiais
Milhões de sacas

1998/99	34,5
1999/00	27,2
2000/01	31,1
2001/02	28,1
Total	120,9

Fontes: Embrapa/Conab.

2. Leilões de estoque

1998/99	2,0
1999/00	1,7
2000/01	1,2
2001/02	0,1
Total	5,0

3. Consumo interno

1998/99	11,5
1999/00	12,0
2000/01	12,2
2001/02	12,6
Total	48,3

4. Exportação

1998/99	22,7
1999/00	20,3
2000/01	19,0
2001/02	24,4
Total	86,4

5. Estimativas oficiais de safra

Estimativas de safra	120,9
Leilão de estoques	5,0
Utilização total	-134,6
Aumento de estoques	-6,0
Saldo	-14,3

6. Estimativas de safra consistentes com fluxos comerciais

1998/99	39.000
1999/00	29.000
2000/01	34.000
2001/02	33.000
Total	135.000

7. Usda: estimativas de safra

1998/99	35.600
1999/00	30.800
2000/01	34.100
2001/02	33.700
Total	134.200

de pelo menos 2 milhões de sacas sendo carregadas pelos exportadores, torrefadores e produtores fora das cooperativas. Esse talvez seja um número conservador, uma vez que a condição de carrego pleno induz o setor privado a carregar um estoque muito maior do que em maio de 1998. Portanto, a demanda total para o período foi de 140,6 milhões de sacas (utilização 134,6 + 6 de aumento de estoque).

Com base nas estimativas oficiais de safra, teríamos um impossível saldo negativo de 14,3 milhões de sacas. As estimativas das últimas quatro safras deveriam ser ajustadas para um total de cerca de 135 milhões de sacas ou uma safra média de 33,7 milhões de sacas. Os números do Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (Usda) para o mesmo período são mais consistentes com a utilização do período.

Luiz Otavio Araripe *é diretor da Valorização de Café S.A.*
valor@valorcafe.com.br

Autenticidade garantida

O café do cerrado se tornou uma referência de qualidade para os cafés produzidos no Brasil

ENSEI UEJO NETO

O mercado de café vem sofrendo profundas modificações desde o início do Movimento dos Cafés Especiais, ocorrido em meados dos anos 80. Em 1984, a indústria norte-americana de torrefação de café passava por aguda crise, com dramática redução do número de empresas em atividade, além de profunda queda de consumo. Tudo isso foi conseqüência da queda de qualidade dos produtos oferecidos no varejo, além de coincidir com crescimento de oferta e consumo de outras bebidas como águas e *sport drinks*.

Fundou-se a SCAA – Specialty Coffee Association of America, ou Associação Norte-americana de Cafés Especiais, com o claro objetivo de estimular a utilização e consumo de cafés de alta qualidade, denominados cafés especiais ou cafés *gourmet*. Isso foi a pedra fundamental para a atual configuração do modelo de consumo de café: maior qualidade do produto, melhores serviços agregados, apresentação aos novos consumidores como bebida de boas vibrações, maiores valores praticados ao longo da cadeia produção/serviços. Hoje essa conceituação está presente em todo o mundo.

Outro aspecto mercadológico interessante foi a comparação entre cafés e vinhos, que procura captar aromas e sabores decorrentes da combinação de fatores como varietais, características climáticas das regiões produtoras e método de secagem dos grãos após a colheita. Valorizaram-se as origens como regionais e até como *single origins* ou *estate coffees*, também denominados "cafés de autor", quando são identificados produtor e propriedade.

Os pontos de serviço, principalmente

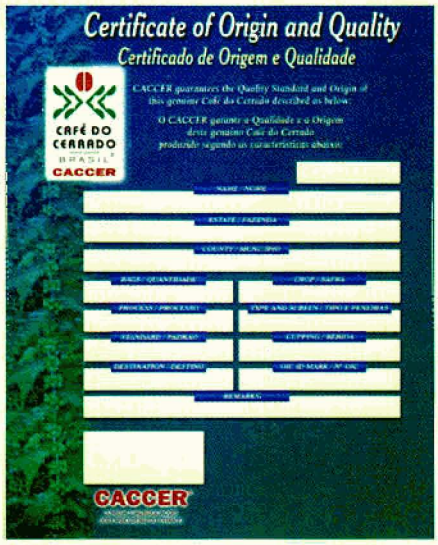
as *coffee houses* ou cafeterias, puderam agregar toques de glamour ao antes prosaico café, oferecendo combinações especiais de diferentes origens, como um café guatemalteco Antígua com um etíope Sidamo, por exemplo.

Nesse meio-tempo, os cafeicultores brasileiros se prepararam e promoveram sua revolução da qualidade. O salto ocorrido no binômio produtividade-qualidade foi simplesmente surpreendente, pois a produtividade das lavouras num período de pouco menos de 10 anos dobrou, ao mesmo tempo em que o Brasil deixava de ser um país produtor de cafés no máximo de qualidade mediana.

Cada vez mais se confirma que o país, com suas dimensões continentais e o cinturão cafeeiro que se estende por uma larga faixa de latitude, tem grande variedade de sabores a oferecer.

Toques aromáticos

Entre as regiões produtoras, o cerrado tem-se destacado pela alta qualidade de seu café, fruto de uma feliz conjugação de fatores. Seu clima tipicamente continental propicia estações muito bem definidas: verões quentes e chuvosos, invernos secos de temperaturas amenas. Lembrando que o inverno brasileiro coincide com o período da colheita, a baixa umidade do ar auxilia a manutenção da qualidade dos grãos. Sua privilegiada localização, entre os paralelos Sul 16 a 20, se traduz por uma insolação praticamente uniforme ao longo do ano que, somada à pouca umidade do ar durante o período de colheita, promove a migração dos açúcares da polpa para o interior dos grãos. Resultado: cafés com toques aromáticos que variam do caramelo às nozes, delicada acidez cítrica, sabor adocicado e a notável finalização achocolatada de longa duração. Comprovado por metodologia científica, o café do cerrado foi inconteste vencedor de inúmeros concursos de qualidade e se tornou uma referência de qualidade para os cafés produzidos no Brasil. Características perfeitamente definidas tornam o café do cerrado elemento fundamental na composição dos mais finos *blends* ou *micelas de espresso*, justamente o ícone



dos cafés especiais.

Os produtores da região do cerrado, através do Caccer – Conselho das Associações dos Cafeicultores do Cerrado, ONG que coordena as ações institucionais da região, promoveram esforços com o claro objetivo de dar identidade ao café produzido na região, a exemplo do que acontece com a uva nas regiões viníferas. A qualidade reconhecida do café do cerrado começou a se traduzir em preços diferenciados, observados em cotações valorizadas, mesmo nos cafés comerciais bica corrida.

O primeiro passo foi realizar a demarcação da região, através de lei estadual promulgada em 1996, tornando-a a primeira do Brasil e recentemente reconhecida pelo Inpi. Em 1998 foi lançado o certificado de origem, em parceria com o IMA, Instituto Mineiro de Agropecuária, reconhecido como documento imprescindível a cada lote de café do cerrado comercializado.

O mercado evoluiu e o Caccer percebeu que já se faziam necessárias modificações no certificado. Tal como nas regiões viníferas mais renomadas, o Caccer procurou harmonizar metodologias de classificação de café para atender ao segmento dos cafés especiais e introduzir novos itens no modelo de certificação.

Além disso, os cafés armazenados nas cooperativas do Sistema Café do Cerrado têm sua identidade preservada, fator primordial para se estabelecer um modelo de certificação de origem. Iniciou-se um programa de cadastramento das fazendas por geoprocessamento, isto é, através das coordenadas geográficas. Finalmente procedeu-se à filiação do Caccer à EAN International/Brasil, ONG que regulamenta a utilização de códigos de barras, primeiro certificador de café do Brasil preparado para a emissão de código de barras de logística. O elenco de mecanismos de traceabilidade ficou então plenamente constituído.

Informações relevantes

O novo certificado de origem e qualidade do Caccer incorpora o que há de mais moderno e seguro quanto à traceabilidade, contendo as informações mais relevantes sobre o lote de café do cerrado em questão, destacando a fazenda de origem com suas coordenadas geográficas, identificando o cafeicultor, seu autor, e inserindo um código de barras de logística.

Cada saco de café tem um selo de garantia aposto durante a costura, contendo a marca de certificação do Caccer e o código de barras correspondente ao certificado. Esse selo de garantia é confeccionado em material especial, proporcionando total inviolabilidade do saco de café.

O código de barras de logística tem linguagem universalizada pela EAN International, para que em qualquer parte do mundo seja possível fazer sua leitura, verificando a compatibilidade dos códigos no selo de garantia e o constante no certificado de origem e qualidade do Caccer. Mesmo que um pequeno torrefador adquira parte de um lote de genuíno café do cerrado, tendo em mãos uma cópia do correspondente certificado, é possível verificar a autenticidade de cada saco de café através da leitura dos códigos de barra.

Degustar uma xícara de um excelente café é, antes de tudo, uma experiência estética que aguça nossos sentidos, proporcionando momentos de satisfação; daí a extrema necessidade de se garantir a origem e qualidade desses grãos.

Ensei Uejo Neto *é diretor de Marketing & Qualidade do Conselho das Associações dos Cafeicultores do Cerrado (Caccer).*
uejoneto@terra.com.br

Milho mais seguro

O agribusiness do milho já pode contar com o mercado futuro para elevar sua competitividade

LUIZ CLÁUDIO CAFFAGNI

Historicamente o agronegócio do milho tem enfrentado períodos alternados de excesso e escassez de oferta que deprimem ou elevam os preços. O gráfico 1 mostra o preço disponível do milho em Campinas nos últimos anos e sua forte oscilação em anos consecutivos. Essa volatilidade atrapalha o planejamento e dificulta a administração dos riscos de agentes envolvidos, como fornecedores de insumos, fábricas de ração, criadores, processadores, exportadores.

A cadeia da soja, que há muito conta com mercados futuros para transferir antecipadamente seus riscos, consegue se coordenar em qualquer situação de oferta/demanda e preços. A cadeia do milho não pode utilizar contratos futuros de milho de bolsas de mercadorias em outros países, pois os preços internacionais não são correlatos aos domésticos. Ainda assim, desde o final de 2001 já é possível administrar riscos de preço através do contrato futuro de milho da BM&F.

As principais funções dos mercados futuros são: administração de riscos de preços, que serve para garantir a rentabilidade da atividade; visibilidade, para propiciar o planejamento antecipado da atividade; investimento, que permite a participação de outros agentes, elevando o número de vendedores e compradores.

Risco de preço

O estudo do risco dos diversos agentes do agribusiness do milho é importante para identificar a necessidade do mercado futuro. O risco está intimamente ligado à capacidade dos agentes para preservar certo nível de rentabilidade diante de elevações de custos, excesso e escassez de produção ou diminuição e aumento de demanda. As características relativas a repasse de elevações de custos às vendas, substituição de insumos e essencialicade da mercadoria conferem aos setores diferentes graus de risco.

Os principais demandantes de milho são os criadores de aves e suínos. O cereal é o mais importante insumo para o setor de criação animal, destacando-se também na alimentação humana consumido sob as formas de fubá, farinha, óleo, amido. Do total produzido, 39,6% são destinados ao setor de aves; 25,5% ao de suínos; 8,6% à pecuária de leite e corte; 11,8% ao setor industrial; 4,6% vão para o consumo humano e 9,9% são utilizados pelos próprios produtores rurais em suas propriedades na alimentação familiar e animal.

A criação de frangos de corte envolve um grande risco quanto ao preço do milho, pois sua estrutura de mercado não permite o repasse de aumentos do custo de produção aos preços de venda. O mercado de carne de frango sofre representativa influência do mercado de carne bovina, por sua alta substituibilidade. As grandes empresas produtoras de frango temem perder fatias do mercado na tentativa de repassar aumentos de preços.

Segundo a Sindirações, em uma tonelada de ração 630kg são de milho, 200kg de farelo de soja e 170kg de outros insumos como vitaminas, aminoácidos, minerais e subprodutos de origem vegetal e animal. Tomando por base a praça de Campinas no final de julho de 2002, quando o preço do milho era de R$15,00/sc ou R$250,00/t, sua participação na tonelada de ração ficou em R$157,50/t. Na mesma praça a tonelada de farelo de soja estava a R$550,00/t e a participação da soja ficou em R$110,00/t de ração. De acordo com dados fornecidos pelo mercado, os itens "outros insumos" e "processamento" são respectivamente responsáveis por 20% e 10% do preço da ração. Para determinar o preço da ração, tem-se a fórmula:

(R$ X/t de milho x 0,63) + (R$ Y/t de soja x 0,2) + 0,3 PR = PR

onde:

X = preço do milho;
Y = preço do farelo de soja;
PR = preço da ração.

Utilizando os dados da fórmula, calcula-se o preço da ração em R$382,14/t. Para cada quilograma de frango produzido utilizam-se 2kg de ração que custarão R$0,76 [(R$382,14/1.000) x 2]. Como na estrutura do custo de produção de frango de corte o gasto com ração representa de 65 a 75%, chega-se ao custo aproximado de R$1,01/kg de frango vivo.

De novembro de 2001 até abril de 2002, o preço do milho para

1. Diferenciais de preços entre Campinas e diversas praças

	1997 a 2002					
	janeiro	março	maio	julho	setembro	novembro
Chapecó						
Média	-0,33	-0,27	-0,08	0,03	-0,06	-0,22
Desvio	0,7301	0,7272	0,9681	0,5513	0,4579	0,4639
Ponta Grossa						
Média	-0,66	-1,01	-0,83	-0,67	-0,76	-0,72
Desvio	0,7874	0,8060	0,8677	0,6000	0,5192	0,4455
Chapadão do Sul						
Média	-3,31	-2,91	-3,04	-3,09	-3,46	-3,71
Desvio	2,4389	1,9727	2,0297	2,0223	2,0724	2,4953
Rio Verde						
Média	-1,98	-1,79	-1,96	-1,94	-1,97	-2,06
Desvio	0,5023	0,4897	0,5074	0,3784	0,3885	0,7430
Maringá						
Média	-1,11	-1,11	-0,72	-0,83	-1,08	-1,17
Desvio	0,7886	0,6501	0,7509	0,4344	0,4298	0,4325
Sorocabana						
Média	-0,29	-1,43	-1,57	-1,44	-0,46	-0,51
Desvio	0,8832	2,6249	2,6709	2,4942	0,4228	0,4978

Fontes: BM&F e *Safras e Mercados*.

1. Indicador de preço de milho FGV/BM&F (Campinas)



Fonte: BM&F.

julho de 2002 ficou abaixo de R$13,00/sc. Tomando essa cotação como preço de compra, chega-se a um custo de produção de R$0,93/kg de frango vivo. Daquela data até julho, o preço futuro do milho subiu de R$13,00/sc para R$15,00/sc, elevando-se em 15,38%, enquanto o custo de produção subia 8,60%. Como o preço de venda do frango vivo atualmente está cotado a R$1,00/kg vivo, o criador que comprasse contratos futuros de milho na BM&F no período citado estaria garantindo uma margem de 7,5% entre o custo de produção e o preço de venda.

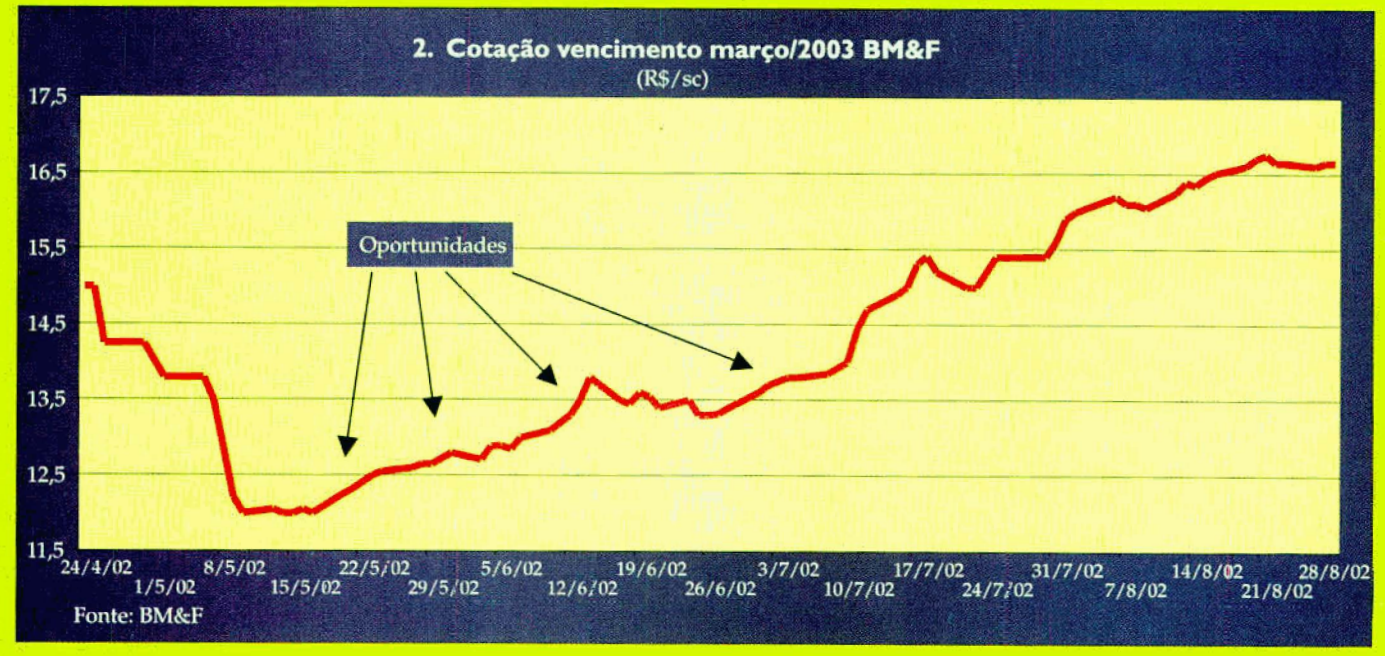
Essa relação entre a elevação do preço do milho e a elevação do custo de produção determina o risco do criador e estabelece o limite de elevação do preço do milho que o criador pode suportar.

Olhando para o futuro, o gráfico 2 apresenta a evolução do vencimento em março de 2003, indicando as possibilidades que o avicultor perdeu de garantir rentabilidade positiva na atividade. O risco de preço para o produtor de milho está associado à impossibilidade de formar o preço de venda, uma vez que o setor mais concentrado determina preços para o menos concentrado, exceto numa situação de alta escassez de milho. Para

2. Resumo do contrato de milho da BM&F

Objeto de negociação	Milho em grão a granel, com odor e aspectos normais, duro ou semiduro, de produção brasileira, em condições adequadas de comercialização e próprio para consumo animal, com: (a) até 14% de umidade; (b) máximo de 2% de impurezas na peneira de 5 mm; (c) máximo de 6% de grãos ardidos, mofados ou brotados; (d) máximo de 12 % de grãos quebrados, partidos ou chocos.
Cotação	Reais por 60kg líquidos.
Meses de negociação	janeiro, março, maio, julho, setembro e novembro.
Praça de formação do preço	Campinas, SP
Praças de formação de lotes	Uberlândia, MG; Apucarana, PR; Rio Verde, GO; Montevidiu, GO; Primavera do Leste; MT.
Horário de negociação	9h às 11h (eletrônico) 11h às 11:45 (viva voz); 11:45 às ± 12h (*call* de fechamento); 12:45 às 18h (eletrônico).

* A íntegra do contrato, endereços de armazéns, de supervisoras de qualidade e outras informações podem ser acessadas na *home page* da BM&F: www.bmf.com.br



que o produtor rural possa ter lucro, o piso que o preço do milho pode atingir está limitado ao custo de produção. Se para produzir um saco de milho gastam-se R$9,00, o preço de venda do milho deverá estar acima desse valor. Uma redução de 20%, de R$15,00/sc para R$12,00/sc, leva a uma redução da margem de lucro de 50%, de R$6,00/sc para R$3,00/sc.

Desse modo, a utilização dos mercados futuros permite que a rentabilidade seja preservada, não importando a direção que o preço do cereal venha a tomar.

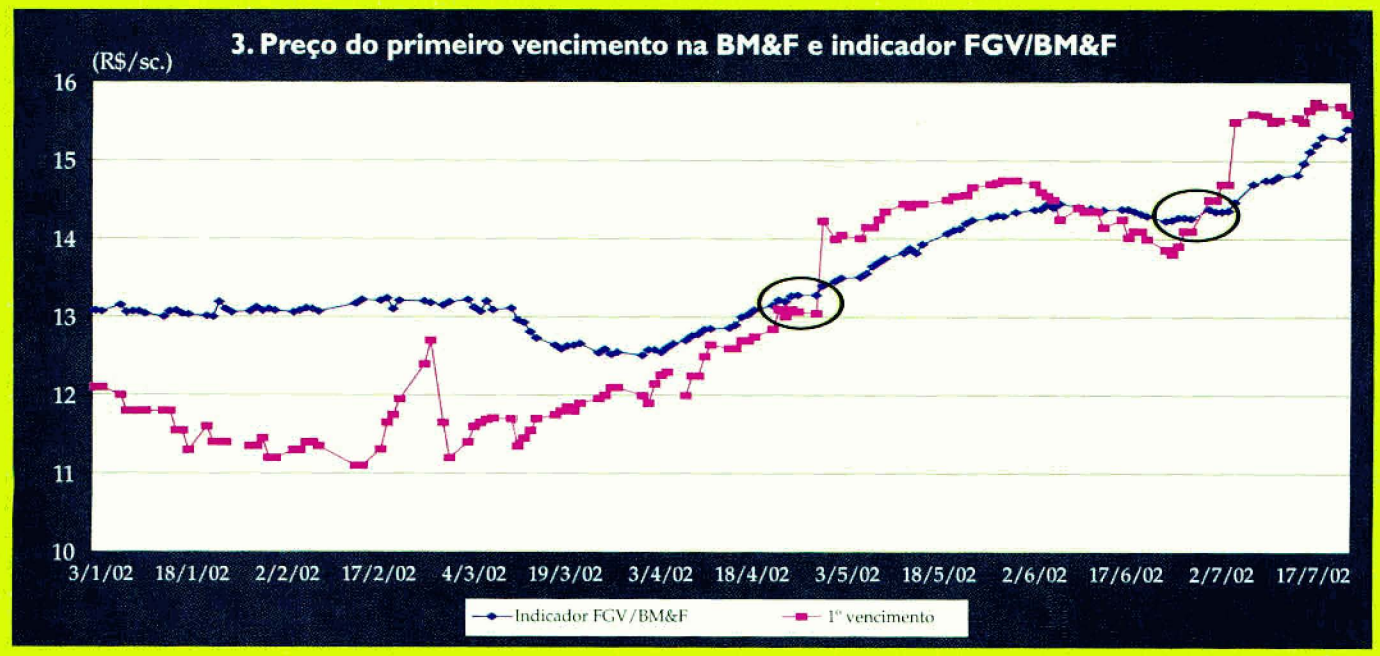
Competitividade das cadeias

A comercialização de commodities é regida por contratos e práticas comerciais diferentes, o que confere a determinadas cadeias mais agilidade em relação às demais. No que se refere à comercialização brasileira, as cadeias mais desenvolvidas são soja e café, que dispõem dos tipos de contrato mais variados entre os agentes.

Considerando a mesma rentabilidade entre milho e soja, nota-se a preferência do produtor pela soja, à qual é atribuída maior liquidez. Isso significa que além de existirem diversos contratos a termo, com e sem adiantamento de recursos e insumos, os prazos de pagamento são mais curtos.

Importante ainda é o nível de intervenção governamental entre as cadeias. As de menor integração contratual necessitam de apoio governamental mais vigoroso, o que as torna mais dependentes do governo. Lavouras como milho, arroz, algodão e trigo sofrem mais intervenção governamental do que café e soja.

A diferença entre essas cadeias é que os agentes de soja e café podem contar com o mercado futuro para auxiliar na comercia-



lização antecipada e disponível daquelas mercadorias.

Desde outubro de 2001 a cadeia do milho conta com um contrato futuro negociado na BM&F que auxiliará na maior profissionalização das relações entre os agentes e conduzirá o mercado do milho ao nível do mercado de soja no que se refere à liquidez. Novas modalidades de comercialização poderão ser oferecidas aos produtores para incentivar o plantio e garantir o abastecimento.

Após 1986, quando o Banco do Brasil deixou de ser autoridade monetária e perdeu a conta movimento no Banco Central – que permitia ao Banco do Brasil utilizar base monetária para implementar a política de crédito rural subsidiado –, os recursos do crédito rural sofreram drástica redução, levando ao desenvolvimento de instrumentos alternativos privados de financiamento. Foram intensificados os modelos de contrato a termo com adiantamento de recursos na cadeia de soja, chamado troca de insumo x produto e soja verde (venda antecipada). Em 1994 foi criada a cédula de produto rural, inspirada nos contratos de soja verde, dando maior segurança aos agentes.

A soja tem apresentado inovações contratuais em relação às demais culturas. Essa característica é explicada pela possibilidade de os compradores (processadores, exportadores e atacadistas) transferirem seus riscos de preços para agentes que aceitam corrê-los através do mercado futuro.

Planejamento e decisão

A função visibilidade permite aos produtores planejar antecipadamente o plantio de milho ou soja através da observação e fixação dos preços futuros. Na ótica do agricultor, a soja e o milho não concorrem livremente em área, pois é preciso praticar a rotação de culturas, embora não muito rígida. Dessa maneira, parte da área poderá ser destinada a milho ou soja conforme as expectativas de rentabilidade de cada uma.

Até pouco tempo atrás, para decidir a lavoura a ser plantada no ano seguinte, o produtor dispunha de preços disponíveis do milho e preços a termo de soja oferecidos por compradores. Essa análise no entanto traz riscos ao produtor, pois os preços disponíveis podem se deprimir, gerando prejuízos inesperados.

Atualmente o produtor pode decidir com segurança o tamanho da área de plantio de soja e/ou milho que vai cultivar através da análise de preços futuros. Para utilizar o mercado futuro de milho na BM&F, há necessidade de conhecer o comportamento do preço do milho em sua região com relação ao preço de Campinas negociado na instituição.

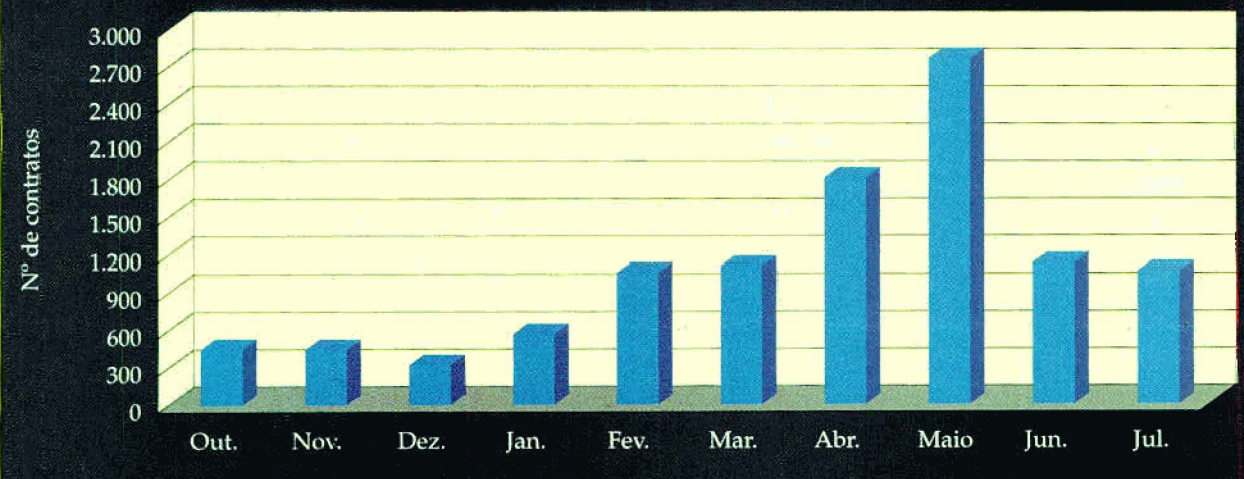
Baseada em dados históricos, a tabela 1 mostra quanto o preço de Campinas está acima ou abaixo do preço de algumas importantes regiões do país. Durante o mês de março, a região de Chapecó, SC, costuma ficar, em média, a R$0,27/sc abaixo do preço de Campinas, podendo oscilar ±R$ 0,73/sc na maioria das vezes. Considerando o preço futuro da BM&F do vencimento março de 2003 a R$15,00/sc, em 23-7-2002 o intervalo de preço esperado para a região de Chapecó estava entre R$14,00/sc (R$15,00/sc – R$0,27/sc – R$ 0,73/sc) e R$15,46/sc (R$15,00/sc – R$0,27/sc + R$ 0,73/sc). O produtor deve comparar esse cálculo com o preço futuro da soja para a tomada de decisão. Adicionalmente, deve vender contratos futuros para travar sua rentabilidade.

O contrato foi relançado em outubro de 2001 para o vencimento de março de 2002 em diante. As principais alterações foram: melhor qualidade do objeto de negociação, cotação em reais e maior número de locais de entrega (tabela 2).

O gráfico 3 apresenta as cotações do primeiro vencimento do milho na BM&F. Os cruzamentos dos preços entre o mercado disponível e o futuro correspondem ao início do período de entrega na BM&F, mostrando que o mercado futuro já está cumprindo sua função de fornecer *hedge* eficiente.

A evolução dos contratos negociados apresentou crescimento a partir de janeiro de 2002 e chegou a mais de 2.700 em maio, mas perdeu volume nos dois meses subseqüentes. O gráfico 4 apresenta o número de contratos negociados mês a mês.

4. Contratos de milho negociados na BM&F
Out./01 a jul./02



Fonte: BM&F.

Quanto às operações, a atuação no mercado futuro de milho abre a possibilidade de os agentes oferecerem maior número de tipos de contrato, o que auxilia o financiamento e a comercialização no agribusiness do milho. Algumas operações privadas devem ser intensificadas:

- *troca insumo x produto* – empresas do setor fornecerão insumos para o produtor na época do plantio, em troca do recebimento de milho na época da colheita.

Um dos riscos dessa operação é o preço do milho no momento da entrega ser insuficiente para recuperar os recursos em insumos adiantados pela empresa de insumo para o produtor. Desse modo, ao efetuar um contrato de troca a empresa de insumos vende contratos futuros de milho na BM&F para um vencimento que coincida com a época da entrega do milho pelo produtor. Se o preço do milho cair, a empresa receberá ajustes diários suficientes para repor o valor do insumo adiantado ao produtor.

- *Contratos a termo sem adiantamento de recursos* – cooperativas e agroindústrias podem garantir antecipadamente preço fixo aos produtores para a época da safra através de contratos a termo. Um dos riscos dessa operação é o preço cair abaixo do preço garantido pelo comprador do termo, que terá que pagar mais do que o milho vale.

Para transferir esse risco, a cooperativa ou agroindústria terá que vender contratos futuros casando os vencimentos dos contratos a termo e futuro. No caso de o preço cair, receberá ajustes diários que comporão o preço de compra do termo.

- *Contratos a fixar* – cooperativas e agroindústrias podem oferecer contratos a fixar sobre um determinado mês futuro. Essa modalidade permite que o produtor possa fixar o preço do milho, baseado em um determinado mês futuro, desde a assinatura do contrato até o respectivo mês futuro acordado. O grande risco do comprador é que o preço suba mais que o preço que pode pagar, uma vez que o produtor fixará no momento que desejar.

Para garantir o cumprimento do contrato, a cooperativa ou agroindústria deverá comprar contratos futuros para o vencimento em questão, pois, caso o produtor venha a fixar um nível de preço elevado, o comprador receberá ajustes diários através do mercado futuro para fazer frente ao compromisso assumido.

Procedimentos contratuais

Em sua nova configuração, o mercado futuro de milho permite que os agentes possam administrar seus riscos de preços mais facilmente, devido à visibilidade do preço em real, à diversidade de locais e procedimentos normatizados de entrega e à melhor qualidade do milho.

O processo inicial para que os agentes venham a utilizar os contratos futuros passa por algumas etapas:

- procura de um corretor (a lista completa das corretoras está no site da BM&F – www.bmf.com.br): a BM&F possui um corpo de mais de 120 casas corretoras que podem apresentar o mercado futuro aos clientes, para que possam verificar a utilidade do instrumento em suas atividades;
- cadastro: depois de se sentir seguro da importância do mercado futuro, o cliente terá que se cadastrar na corretora;
- abertura da operação: é recomendável que o cliente abra uma operação de cinco a 10 contratos para se familiarizar com o fluxo financeiro diário e o relacionamento cliente x corretor;
- cursos: adicionalmente o cliente pode realizar diversos cursos oferecidos pela BM&F para se aprofundar nas estratégias e propor novos negócios.

Finalmente, deve-se salientar que o agribusiness do milho já pode contar com o mercado futuro de milho para elevar sua competitividade, a exemplo da cultura da soja, e elevar a produção o suficiente para abastecer o mercado interno de criação e gerar excedentes exportáveis.

Luiz Cláudio Caffagni *é engenheiro agrônomo, MS em Economia Aplicada pela Esalq/USP e funcionário da Diretoria Agrícola da BM&F*
lclaudio@bmf.com.br

Assine a Revista

Indústria de Laticínios



Apenas R$ 45,00

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

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

Qualidade em Informação.



Para saber mais, veja nosso site

www.revistalaticinios.com.br

☑ 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: _____

Revista INDÚSTRIA DE LATICÍNIOS

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



A construção da imagem

É preciso mobilizar o agronegócio para investir mais em estratégias de comunicação e buscar maior valorização dentro da sociedade brasileira

ALBERTO DUQUE PORTUGAL

A teoria ensina e, mais do que isso, a experiência mundial e nacional prova na prática que o desenvolvimento do agronegócio em bases sustentáveis resulta da sinergia de mudanças tecnológicas e político-institucionais. O raciocínio é simples: não basta ter tecnologia se faltam crédito, transporte, legislação adequada e outros mecanismos. Da mesma forma, com todos os incentivos, mas sem tecnologia, não se consegue viabilizar o desenvolvimento. O fato de a agricultura brasileira conseguir se consolidar como setor estratégico, moderno e competitivo, apesar de todas as dificuldades e barreiras existentes lá fora, é uma demonstração inequívoca de que o país está caminhando em busca dessa sinergia.

Temos acompanhado o esforço do governo federal nesse sentido, seja lutando junto nos fóruns internacionais por acesso ao mercado e redução dos subsídios, seja implementando internamente medidas como a adoção de crédito com juros fixos, investimento em pesquisa, fortalecimento da defesa agropecuária, melhoria da infra-estrutura de transporte, portos e armazenagem e modernização do parque de máquinas e implementos agrícolas. Entretanto, embora fundamentais para o setor, essas decisões só se consolidam quando têm respaldo político da sociedade.

Se de um lado o desenvolvimento depende de conhecimento, informação e tecnologia gerados pela pesquisa, de outro, para cumprir bem seu papel, a pesquisa depende do contexto do agronegócio em que está inserida e de como outros desafios não tecnológicos do setor são enfrentados e equacionados. Sob a perspectiva da pesquisa, a valorização institucional da agricultura na sociedade é uma questão crucial do desenvolvimento.

Costumo dizer que o Brasil é um país que saiu da roça recentemente, mas muitas vezes tem-se uma visão estereotipada do meio rural. Isso é muito ruim. Os países

desenvolvidos da Europa e os Estados Unidos valorizam o meio rural e o produtor. E o fazem porque sabem que uma nação só alcançará desenvolvimento harmônico se todos os segmentos da sociedade forem valorizados.

Em uma democracia, a decisão política é tomada pelos grupos sociais mais fortes ou pela coalizão desses grupos, com maior poder de barganha e normalmente mais organizados. Hoje, no Brasil, isso ocorre mais facilmente nas cidades do que no meio rural. É preciso criar na sociedade brasileira a consciência cada vez maior de que o desenvolvimento da agricultura é de fundamental importância para o bem-estar da cidade, não só garantindo alimento mais barato, de melhor qualidade, mas também viabilizando o desenvolvimento no interior do país e zelando pelo meio ambiente e seus recursos naturais.

Questões estratégicas

Somos uma democracia emergente com uma sociedade urbanizada, ainda carente de muitos bens e serviços (saúde, educação, segurança), vivendo em uma economia de mercado e usufruindo um moderno sistema de comunicação, o que torna a mídia e a propaganda extremamente influentes.

Nessas condições há uma grande chance de que as prioridades e decisões de nossa sociedade não estejam voltadas para certas questões estratégicas, já que são fortemente condicionadas por necessidades cotidianas não plenamente atendidas e por técnicas persuasivas de propaganda e marketing. Não que isso seja negativo, mas é necessário que outras áreas sejam também percebidas pela sociedade como fundamentais para que se consiga um desenvolvimento equilibrado.

Segurança alimentar, por exemplo, é uma questão estratégica que não tem recebido apoio e atenção adequados de nossa sociedade. Embora uma parcela de nossa população esteja ainda abaixo da linha de pobreza, felizmente hoje a preocupação com alimentação não tem afligido a grande maioria dos consumidores brasileiros. Isto se deve ao fato de termos alimentos de qualidade, ofertados durante todo o ano, a custo reduzido (nas últimas duas décadas, o preço da cesta básica de alimentos caiu em média 5,5% ao ano). É uma das contribuições importantes do agronegócio brasileiro, com impactos diretos na inflação, na estabilidade econômica e, por conseqüência, no bolso do consumidor. Somam-se a isto o saldo positivo do balanço de pagamentos e o impacto do setor no interior do país, gerando mais empregos e renda. A maioria dos 5 mil municípios, que representam 89% do total dos municípios brasileiros, tem menos de 50 mil habitantes e é altamente dependente do agronegócio.

Resultados como esses têm levado o setor a viver um de seus melhores momentos do ponto de vista de reconhecimento político-institucional. A parcela mais bem informada da sociedade, e em especial a área econômica, começou a perceber, após a abertura de mercado e a estabilização da economia, o papel estratégico do agronegócio. Mas essa percepção por parte da elite não é suficiente. É preciso que os consumidores, especialmente os urbanos, compreendam a importância estratégica do setor e tenham a visão correta de suas características e necessidades para que ele possa ter respaldo e continuar a contribuir para o desenvolvimento. Um número cada vez maior de crianças e jovens nascidos nas cidades não tem idéia sobre de onde vêm e como são produzidos alimentos, roupas, sapatos e móveis. Muitos imaginam que esses produtos nascem em uma indústria ou simplesmente aparecem nas prateleiras e *freezers* dos supermercados.

Um número cada vez maior de crianças e jovens nascidos nas cidades não tem idéia sobre de onde vêm e como são produzidos alimentos, roupas, sapatos e móveis. Muitos imaginam que esses produtos nascem em uma indústria ou simplesmente aparecem nas prateleiras e *freezers* dos supermercados.

O setor do agronegócio precisa aproveitar este momento positivo para consolidar sua imagem na sociedade, por meio de um bem estruturado plano de comunicação. O maior beneficiário não será o próprio setor, mas a sociedade, que estará assegurando as bases do desenvolvimento sustentável.

Comunicação, entendida em seu sentido amplo, é o esforço integrado que aglutina todas as atividades orientadas para o relacionamento entre um determinado setor e a sociedade. Trata-se de um fator cada vez mais decisivo para o sucesso de um segmento econômico, atividade ou corporação. O agronegócio brasileiro, por todos os motivos aqui expostos, deve ser entendido como área estratégica e vital. Deve ser permanente e sistemática, conduzida de forma ética e profissional e considerada um bom investimento. E aí está nosso maior desafio: mobilizar o setor para investir mais em estratégias de comunicação e, com isso, buscar maior valorização dentro da sociedade brasileira. Não são necessários muitos recursos. Basta 0,01% do valor bruto de sua produção.

A pesquisa e todas as demais atividades do setor terão melhor desempenho à medida que o agronegócio for percebido pela sociedade na real dimensão de sua contribuição.

Alberto Duque Portugal *é engenheiro agrônomo e diretor-presidente da Embrapa.*

Preços do agronegócio

Restrospectiva do 1° semestre de 2002
Valores nominais

Produto	Jan.	Fev.	Mar.	Abr.	Maio	Jun.
Algodão em caroço (kg)	0,60	0,60	0,61	0,63	0,62	0,65
Amendoim em casca (kg)	0,62	0,62	0,63	0,63	0,66	0,68
Arroz em casca (kg)	0,37	0,37	0,34	0,32	0,33	0,33
Banana (dúzia)	0,40	0,40	0,39	0,39	0,39	0,42
Batata-inglesa (kg)	0,42	0,42	0,44	0,48	0,56	0,48
Cacau (15kg)	45,74	49,55	52,50	52,43	57,70	69,24
Café em coco (kg)	0,78	0,78	0,80	0,81	0,77	0,76
Cana-de-açúcar (t)	26,35	27,37	27,59	26,55	26,12	25,06
Feijão (kg)	1,09	1,02	0,97	0,99	0,97	1,03
Fumo em folha (kg)	2,54	2,64	2,63	2,63	2,57	2,68
Laranja (cento)	5,32	5,52	5,48	5,29	5,09	4,85
Milho (kg)	0,20	0,20	0,20	0,21	0,22	0,22
Mandioca (t)	70,82	72,40	73,98	74,83	74,80	78,75
Soja (kg)	0,40	0,38	0,35	0,34	0,37	0,43
Tomate (kg)	0,43	0,46	0,50	0,53	0,45	0,51
Trigo em grão (kg)	0,26	0,27	0,27	0,29	0,30	0,32
Cebola (kg)	0,44	0,52	0,51	0,53	0,54	0,56
Mamona (kg)	0,40	0,37	0,36	0,36	0,38	0,39
Pimenta-do-reino (kg)	2,38	2,24	2,30	2,61	3,09	3,09
Sisal (kg)	0,36	0,36	0,36	0,36	0,37	0,38
Uva (kg)	0,56	0,56	0,58	0,57	0,56	0,58
Bezerro até um ano (cabeça)	239,91	240,85	245,23	254,52	247,05	248,90
Boi gordo para corte (15kg)	43,16	43,03	42,57	41,32	40,79	40,90
Vaca leiteira de raça (cabeça)	908,61	922,38	929,43	943,86	948,27	963,83
Vaca leiteira comum (cabeça)	541,27	549,17	561,88	572,95	573,91	575,42
Suíno para corte (15kg)	23,28	22,37	21,26	20,35	19,68	19,92
Frango/galinha para corte (kg)	1,20	1,23	1,19	1,15	1,14	1,18
Leite (litro)	0,29	0,29	0,29	0,31	0,33	0,33
Lã (15kg)	38,04	38,66	39,32	40,37	44,81	45,52
Ovos (dúzia)	0,94	0,98	1,01	0,96	0,98	1,02
Mel de abelha (litro)	5,65	5,89	5,92	5,93	5,86	6,03
Boi magro (cabeça)	403,00	400,30	405,82	412,43	401,07	407,30

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
Março, 2002	205,412	213,971	183,433	153,801	187,041	195,214	214,323	215,240	186,598	254,679	331,596	236,448
Abril	205,615	214,884	182,664	153,312	186,956	197,191	211,152	214,291	189,224	269,099	335,887	239,262
Maio	209,227	222,238	181,068	155,164	189,885	199,997	211,303	217,883	192,062	275,171	341,037	242,421
Junho	216,933	235,544	181,149	156,905	195,194	206,104	216,352	223,806	193,188	278,384	345,814	246,875

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: Divisão de Gestão de Dados/IBRE/FGV.

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

Sobem as cotações do boi gordo

Alta de preço de insumos como soja e milho faz subir o custo da atividade

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

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

MERCADO INTERNO

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

O mercado de algodão segue firme, com preços em elevação constante e total frustração de qualquer expectativa de pressão de oferta nesta safra 2001/2002. A frustração da esperada pressão de oferta de Mato Grosso decorreu da retomada dos negócios para exportação, com os melhores preços internacionais e o quadro cambial, além da quebra de produtividade da safra mato-grossense, estimada preliminarmente entre 15% e 25% na safra 2001/2002.

ARROZ AGULHINHA R$/SC. 60KG

Com o vencimento das parcelas dos financiamentos de custeio da safra 2001/2002 e o i cio dos leilões dos estoques da Co ab no Mato Grosso, os preços pag s aos produtores estão estabilizados. O bom volume de contratos de opções adquiridos pelos produtores impede a queda de preços, que devem voltar a apresentar tendência de alta no médio prazo, quando se intensifica a entressafra no Centro-Oeste e nos estados do Sul.

BOI GORDO R$/ARROBA

O mercado de boi gordo vai estar em alta nas próximas semanas. Os frigoríficos não conseguem melhorar as escalas de abate. Os pecuaristas seguram os animais no pasto até o limite das possibilidades, realizando vendas gradativas. Além disso, o custo da atividade de confinamento subiu por causa da alta dos preços dos insumos, como soja e milho. Em contrapartida a desvalorização crescente do real deve tornar as exportações brasileiras de carne bovina mais competitivas.

CAFÉ TIPO 6/SC. 60KG

A competitividade das exportações brasileiras está especialmente elevada, em razão da grande safra que o país está colhendo e da forte desvalorização do real frente ao dólar. É grande a expectativa quanto ao anúncio de medidas de apoio do governo ao setor. Tais medidas objetivariam transferir para o próximo ano-safra uma parcela do café que está agora sendo colhido. Circulam no mercado rumores segundo os quais o presidente da República teria se comprometido pessoalmente em apoiar as modificações da política governamental relativa ao setor.

FEIJÃO CARIOQUINHA ESPECIAL R$/SC. 60KG

Após sucessivas altas nas últimas semanas, o mercado parece ter encontrado o teto de preços compatível com a capacidade de repasse de reajustes das redes varejistas aos consumidores. O ingresso da safra nordestina e os

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

Mercado interno

	Julho, 2001	Junho, 2002	1 a 19 de julho	15 a 19 de julho	Tendência
Algodão (6) Sul do Brasil[1] – R$/15kg disp.	31,25	32,33	33,81	34,75	Alta
Arroz agulhinha[2] – R$/sc. 60kg	40,47	42,00	42,00	42,00	Estável
Boi gordo[3] – R$/arroba	45,95	42,41	43,43	43,90	Alta
Café tipo 6[4] – R$/sc. 60kg	154,21	123,77	123,86	123,25	Alta
Feijão carioquinha especial[5] – R$/sc. 60kg	66,76	74,05	87,00	88,80	Estável
Feijão-preto[6]	95,02	76,60	82,21	82,60	Estável
Frango vivo[7] – R$/kg	1,12	0,95	0,99	1,00	Baixa
Milho amarelo semiduro[8] – R$/60kg	11,99	14,80	15,20	15,58	Alta
Soja-grão industrial[9] – R$/60kg	28,26	28,30	29,64	31,70	Alta

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.

Mundo: produção de grãos

Milhões de t

Produto	2002/ 2003	2001/ 2002	Variação %	2002/ 2003	2001/ 2002	Variação %
Total*	1.877,84	1.857,35	1,1	415,89	455,33	-8,7
Trigo	580,72	579,58	0,2	147,08	160,64	-8,4
Arroz	394,45	394,96	-0,1	103,03	124,36	-12,3
Grãos forrageiros**	902,67	882,81	2,2	159,79	170,33	-6,2
Milho	614,7	592,87	3,7	114,74	126,92	-9,6
Algodão***	89,95	98,02	-8,2	41,18	47,06	-12,5
Soja	189,41	183,76	3,1	29,37	30,52	-3,8
Farelo de soja	29,87	124,98	3,8	4,14	4,18	-0,9
Óleo de soja	89,95	28,59	4,5	2,52	2,61	-3,4

Fonte: Usda, julho/2002.

*Total de trigo, grãos forrageiros e arroz beneficiado.
**Milho, sorgo, cevada, aveia e centeio.
**Milhões de fardos de 480 libras-peso cada.

EUA: estimativa de safra

Milhões de ha e t

Item	Soja	Milho	Trigo	Algodão
1. Produção				
Julho, 2001/02	78,68	241,49	53,29	4,42
Junho, 2002/03	78,11	245,12	49,61	3,88
Julho, 2003/04	77,84	248,68	47,6	3,81
2. Área plantada				
Julho, 2001/02	29,99	30,68	24,12	6,38
Junho, 2002/03	29,74	31,57	23,88	5,98
Julho, 2003/04	29,54	31,93	24,32	5,84
3. Exportação				
Julho, 2001/02	28,44	48,9	26,13	2,39
Junho, 2002/03	26,26	52,71	24,49	2,39
Julho, 2003/04	25,99	52,07	24,49	2,35
4. Estoque final				
Julho, 2001/02	5,72	41,18	21,01	1,68
Junho, 2002/03	7,21	33,05	15,1	1,46
Julho, 2003/04	6,26	37,24	14,15	-

Fonte: Usda.

baixos preços do frango no varejo, que concorre diretamente com o feijão, devem gerar maior estabilidade entre oferta e demanda, reduzindo a pressão de alta no mercado.

Frango vivo R$/kg

A produção de pinto de corte cresceu 12,3% no primeiro semestre em relação ao mesmo período do ano passado. A alta oferta faz com que os preços afrouxem. O alojamento de pintos reduziu-se em junho e deverá novamente cair em julho. É um sinal claro de que os criadores estão fazendo o ajuste da produção com a demanda. Já a exportação, que vinha em ascensão, deverá sofrer baixa com a taxação aduaneira imposta pela União Européia nas suas aquisições de frangos brasileiros de 1.024 euros por tonelada. Sem grandes perspectivas, o mercado de frango vivo trabalha estável no patamar de R$1,00 em São Paulo.

Milho amarelo semiduro R$/60kg

O mercado vive um dos anos mais críticos da história do produto em termos de abastecimento na atual entressafra. A perspectiva de uma nova queda de área e portanto menor produção para o próximo período serve para pressionar ainda mais os níveis de preços. O governo promete minimizar a situação com mecanismos para dar maior liquidez ao produto durante a sua comercialização. É o caso dos contratos de opção de compra de 5

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]
Julho, 2001	8,54	40,66	933,38	54,19	174,43	215,55	506,12	82,19	278,36
Junho, 2002	5,40	40,94	1.542,10	48,17	168,59	211,96	504,45	91,38	288,81
1 a 19 de julho	5,75	45,87	1.759,38	50,80	183,84	231,54	556,75	92,55	324,88
15 a 19 de julho	5,85	45,20	1.788,40	49,90	187,00	232,20	575,85	95,17	331,35

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

milhões de toneladas e da prática consistente de exportações. Nesse ambiente de aquecimento, os preços do cereal chegam à casa de R$17,00 e sufocam as margens das criações animais.

Soja-grão industrial R$/60kg

O saldo de menos de 20% da safra 2001/2002 para vendas no mercado disponível, o bom volume de vendas já fixadas para a safra 2002/2003 e a sustentação dos preços externos na Bolsa de Chicago com o mercado climático nos EUA, associados ao dólar em alta no Brasil, mantêm a tendência de alta nas cotações domésticas nessa entressafra.

Mercado externo

Açúcar USc/lb. peso mundial branco

Os preços devem continuar sob pressão na Bolsa de Nova York, com o aumento da oferta oriunda da safra brasileira de cana 2002/2003. No entanto, no médio prazo, a perda de credibilidade nas bolsas de valores com os recentes problemas envolvendo grandes empresas estão provocando migração de parte do capital para os mercados de commodities agrícolas, dando sustentação às cotações futuras do açúcar.

Algodão 1-1/16" USc/lb. peso

Os estoques mundiais em 2002/2003 deverão recuar 1,248 milhão de toneladas, contra um acréscimo de 1,098 milhão de toneladas na safra 2001/2002. Na safra 2002/2003, a produção na China deve cair 820 mil toneladas, nos EUA 563 mil toneladas, na Índia 136 mil toneladas e na Austrália 199 mil toneladas. Enquanto a produção mundial recua 1,796 milhões de toneladas na safra 2002/2003, a demanda cresce 551 mil toneladas, reduzindo os estoques finais em 2002/2003 de 50% para 43% da demanda projetada para o próximo ano-safra

Café contrato C Nova York USc./lb. peso

Com o término do período em que é maior a probabilidade de geadas nas regiões produtoras brasileiras, o mercado perderá o que foi seu principal fator de sustentação nos últimos meses. Os estoques nos países importadores, a despeito da tendência levemente baixista, ainda permanecem altos. Muitos acreditam que tenderão a crescer, nos próximos meses, em razão da grande colheita em curso no Brasil. A desvalorização do real frente ao dólar, ao aumentar a competitividade dos exportadores brasileiros, tem contribuído para enfraquecer as cotações em Nova York.

Milho two yellow USc./bushel

As projeções do Usda a respeito do balanço de oferta e demanda do cereal têm ficado em sintonia com as perspectivas do mercado. Tudo isso mesmo levando em consideração uma menor colheita no Brasil e Argentina, onde a cultura perde espaço para a soja. O efeito do fator climático sobre a produtividade da safra norte americana é considerado dentro da normalidade. A produção do país foi até elevada na última estimativa. Na Bolsa de Chicago a cotação opera em torno de US$24 o *bushell*.

Soja-grão one yellow/bushel

A produção mundial de soja-grão na safra 2002/2003 está estimada em 189,4 milhões de toneladas, inferior ao consumo mundial, projetado em 190,8 milhões de toneladas. Enquanto a produção mundial tende a crescer 5,7 milhões de toneladas na safra 2002/2003, a demanda mundial total deverá crescer 6,5 milhões de toneladas. Os estoques finais mundiais na safra 2002/2003 deverão cair para 29,37 milhões de toneladas, contra 30,52 milhões de toneladas da safra 2001/2002 e 30,74 milhões de toneladas na safra 2000/2001.

A oleaginosa é a grande vedete entre as commodities agrícolas do Mercosul, cuja produção deverá superar a dos Estados Unidos. Tanto Brasil como Argentina prometem incrementos fortes na área plantada e assim no tamanho de suas produções. A expectativa de uma compra mais agressiva da China juntamente com a seca registrada em áreas importantes de produção do Oeste norte-americano fazem subir as cotações na Bolsa de Chicago, que chegam aos maiores valores dos últimos anos, cerca de 555 centavos de dólar por libra-peso.

Soja, farelo US$/t

O aquecimento na demanda mundial de farelo de soja, a perspectiva de redução da safra norte-americana 2002/2003, a queda dos estoques mundiais de soja-grão para 2002/2003 levam a um ajustamento na relação entre oferta e demanda mundial de farelo de soja na safra 2002/2003, o que dá sustentação às cotações futuras na Bolsa de Chicago, a médio e longo prazos.

Trigo Soft Red USc/bushel

A produção mundial na safra 2002/2003 está estimada em 580,7 milhões de toneladas, inferior ao consumo mundial, projetado em 594,3 milhões de toneladas. Enquanto a produção mundial tende a crescer apenas 1,1 milhão de toneladas em relação à safra 2001/2002, o consumo mundial deverá crescer 6,7 milhões de toneladas. Com isso, o consumo mundial na safra 2002/2003 deverá ficar 13,6 milhões de toneladas acima da produção. Os estoques finais mundiais na safra 2002/2003 devem cair para 147,1 milhões de toneladas, contra 160,6 milhões de toneladas de estoques finais da safra 2001/2002.



Roberto Rodrigues

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

Diplomacia x negociação

A palavra de ordem – "exportar ou morrer" – proferida pelo presidente da República em agosto do ano passado ficou pendurada, qual iracunda espada de Dâmocles, sobre a cabeça dos produtores brasileiros. E apesar do saldo comercial positivo de 2001, graças mais uma vez ao extraordinário desempenho do agribusiness, o discurso não está aumentando as exportações. Aliás, discursos não acompanhados de projetos e ações em geral ficam mesmo muito vazios.

Se for verdade que aumentar as exportações seria vital para reduzir a dependência do capital externo, também é verdade que ações concretas, além do discurso, devem ser implementadas, sobretudo na direção do aumento da competitividade dos produtos brasileiros. O governo pode fazer muita coisa, especialmente na área tributária e de logística, além de associar-se ao setor privado em promoções comerciais e, particularmente, exercer seu papel importantíssimo nas negociações internacionais.

No entanto, o trabalho do governo tem sido bastante tímido em todos esses pontos, não obstante o discurso presidencial e o forte movimento positivo desencadeado pelo Ministério da Agricultura. Trabalhos liderados pelo ministro da Agricultura para questionar os enormes prejuízos causados pelo protecionismo agrícola americano a nossos produtores de soja e algodão, por exemplo, já estão prontos. Mas o Itamaraty reluta em apresentá-los à OMC, preocupado com eventuais retaliações americanas. E assim vamos nós tentando ser competitivos, dentro do velho dilema proposto por Flávio Teles de Menezes: exportando impostos e importando subsídios. Realmente não dá...

No meio da discussão, ocupou espaço na mídia a proposta formalizada por alguns candidatos à presidência da República de criar um Ministério de Comércio Exterior. Há argumentos ponderáveis em favor disso, e o mais importante deles é que hoje existem muitos órgãos no governo federal cuidando do assunto, sem uma boa coordenação e, pior, às vezes com desacertos entre eles: disputas pelo poder ou simples diferenças de visão dos burocratas ou ministros de plantão. Itamaraty, Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio, Ministério da Agricultura, Fazenda, Planejamento, Saúde, Reforma Agrária, Ciência e Tecnologia, todos têm interesses em comércio exterior.

Não foi por outra razão que se criou a Camex (Câmara de Comércio Exterior), em 1996, senão para coordenar os interesses e esforços de todos estes organismos e, ainda mais, se aproximar do setor privado. Funcionava bem enquanto era subordinada diretamente à Presidência da República, mas depois de 1998 se subordinou a um ministério, o de Desenvolvimento, e aí acabou sua capacidade de articulação.

Também a Apex, criada junto ao Sebrae para ajudar o comércio exterior das PME, acabou perdendo parte de seu papel em função de subordinação nebulosa: embora subordinada ao Sebrae, é dirigida por um gerente indicado pela Camex e ainda tem um comitê composto por órgãos do governo ligados à área.

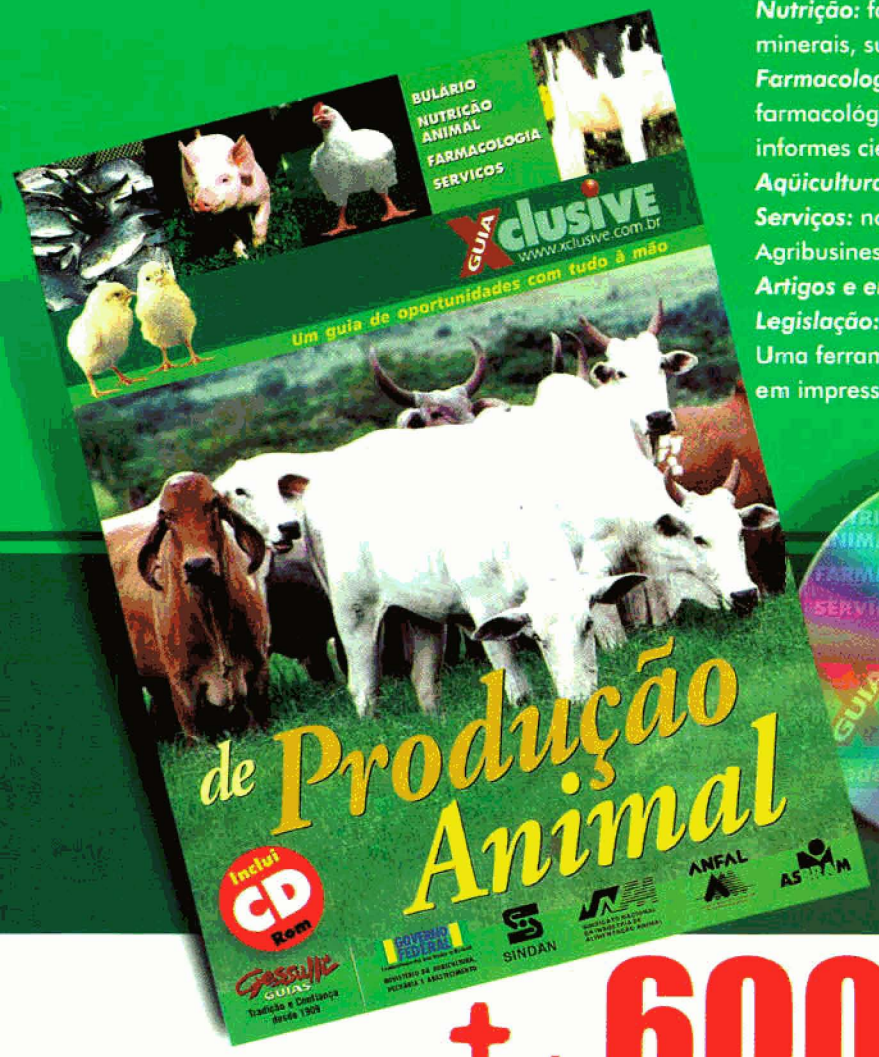
Portanto, há de fato um emaranhado de organismos – dezenas deles – envolvidos com comércio exterior, mas isso não significa que um ministério específico irá aumentar a exportação ou a competitividade. Precisamos reduzir os juros, os impostos, melhorar o sistema de informação, cuidar da infra-estrutura. Desenhar uma política de comércio exterior a partir das estruturas internacionais de comércio, e não apenas da produção interna. Diferentes fóruns (OMC, Alca, Mercosul, UE) demandam lógicas específicas.

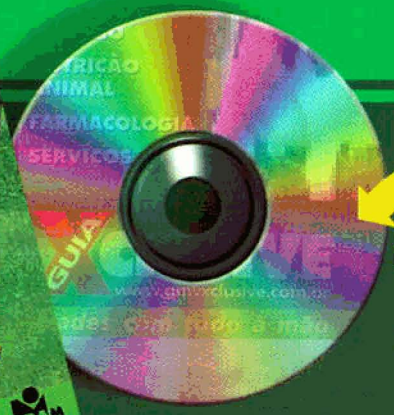
O Itamaraty tem os mais bem preparados quadros da burocracia brasileira: nossos diplomatas são festejados no mundo inteiro por sua enorme competência. Nas negociações comerciais, ainda que a diplomacia seja fundamental, precisamos de resultados que aumentem a produção, os empregos, a riqueza do Brasil. Não estamos discutindo tratados de belas palavras, mas o que está em tela nas discussões comerciais é o desenvolvimento do país. Nada garante que outro ministério resolva a questão, mas sim negociadores que falem pelo governo como um todo, não importa em que ministério.

Um guia de oportunidade com tudo a mão nos 365 dias do ano

Conteúdo editorial:

Genética: completa seleção de empresas, acessórios e criadores de bovinos de corte e leite, suínos, avicultura.
Nutrição: fabricantes e produtos, rações, premix, sais minerais, suplementos vitamínicos e matéria-prima.
Farmacologia: Laboratórios e Produtos, bulário, grupos farmacológicos, principios ativos, indicações terapêuticas, informes científicos etc.
Aqüicultura: tudo sobre este mercado, do produtor aos produtos.
Serviços: nome e endereço de tudo e de todos do mercado Agribusiness.
Artigos e entrevistas: com o objetivo de orientá-lo no dia-a-dia.
Legislação: decretos, portarias e regulamentações.
Uma ferramenta de trabalho indispensável no seu dia-a-dia em impresso e CD-Rom.





GRÁTIS Edição em CD-Rom de fácil consulta eletrônica

+ de 600 páginas com muita informação por apenas **R$90,00***

Uma publicação com a garantia:
Gessulli GUIAS
Tradição e Confiança desde 1909

Praça Sergipe, 154 - Jardim Brasil - Cep: 18540-000 - Porto Feliz - SP
Tel.:15 262.4142/Fax:15 262.4252 - e-mail: xclusive@xclusive.com.br

GUIA Xclusive www.xclusive.com.br com "X" é a nova coleção para o mercado Agribusiness de Guias que a Gessulli coloca a disposição com "Xclusividade" para você.

Guia Xclusive de Produção Animal
Circulação: agosto de 2002
Guia Xclusive Pet - Animais de Companhia
Circulação: outubro de 2002
Guia Xclusive Agro
Circulação: maio de 2003

Apoio: GOVERNO FEDERAL Trabalhando em todo o Brasil — MINISTÉRIO DA AGRICULTURA, PECUÁRIA E ABASTECIMENTO — SINDAN — SINDICATO NACIONAL DA INDÚSTRIA DE ALIMENTAÇÃO ANIMAL — ANFAL — ASBRAM

Formas de pagamento

- [ ] Sedex a cobrar
- [ ] Depósito bancário Identificado
  Banco:BRADESCO
  Agência: 364-6
  Conta: 20660-1
- [ ] Outras(*mediante prévio contato*)

Empresa					
Responsável					
Endereço				***Bairro***	
Cidade		***UF***		***Cep***	
Fone		***Fax***			
E-mail					

* PREÇO VÁLIDO ATÉ 30/10/02

Obs: As despesas de postagem das opções acima são por conta do interessado e devem ser pagas na própria agência dos correios ao retirar a encomenda

Só há uma coisa mais benéfica que fecundação cruzada de sementes. Fecundação cruzada de idéias.



É difícil acreditar que ainda hoje perde-se a quantidade assustadora de 40% de toda a produção mundial de alimentos para pragas, ervas daninhas e doenças. Isso apesar da ciência ter desenvolvido uma incrível variedade de inseticidas, herbicidas e fungicidas. E, por mais que seja verdade que esses produtos estão cada vez mais eficazes, eles são apenas parte da solução. A outra parte com certeza está na avaliação das práticas culturais, no aprimoramento de técnicas, para otimizar o uso desses produtos sofisticados.

Tomando emprestada a frase da indústria, significa seguir "a melhor prática". Para isso, oferecemos seminários, cursos específicos sobre culturas, eventos e visitas a estações de pesquisa. Tudo o que possa ajudar a divulgar o conhecimento, compartilhar informações e estimular a troca de opiniões.

Outra preocupação é assegurar que nossos representantes não estejam equipados só com conhecimento sobre produtos. Seu trabalho também é o de disseminar informações sobre soluções específicas para culturas e também sobre a agricultura sustentável. Uma tarefa para a qual estão bem qualificados, já que quase todos são agrônomos treinados.

É verdade que encaramos nossa missão como a de colocar ao alcance dos agricultores todos os avanços da ciência e da tecnologia para a proteção de suas lavouras. Mas, se pudermos fornecer conhecimento, soluções lucrativas e idéias inovadoras, estaremos semeando outro tipo de semente.

SEU PARCEIRO PARA CRESCER

TEMIK® 150 BAYSISTON® FOLICUR®



Bayer CropScience

www.bayercropscience.com.br