AGROANALYSIS

A REVISTA DE AGRONEGÓCIOS DA FGV

INSTITUTO BRASILEIRO DE ECONOMIA ❑ VOL 22 ❑ Nº 08 ❑ OUTUBRO DE 2002 ❑ R$ 6,00



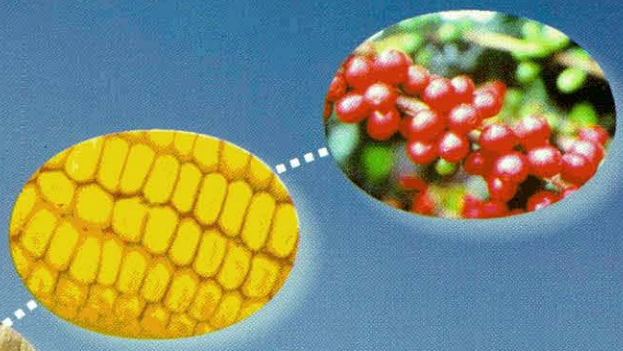
AS 100 MAIORES EMPRESAS DO AGRIBUSINESS

FGV IBRE

NIVALDO MANZANO

As eleições e o caldo do rei Jacques

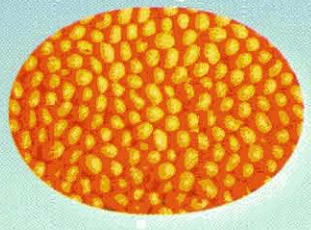
BUNGE
FERTILIZANTES













64 anos de inovações

A Bunge Fertilizantes é líder no setor e é composta por 3.750 funcionários, alcançando resultados expressivos como de sinergias nas áreas de mineração, fertilizantes e nutrição animal.

60.000 clientes;

Pioneira em ISO 9002;

Única do setor no Brasil com ISO 14.001;

Única do setor no país totalmente verticalizada;

Logística para 13,5 milhões de tonelada/ano;

34 unidades industriais:

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

iap
O fertilizante do pai

FERTILIZANTES OUROVERDE
Mais vida à sua terra

Serrana
NUTRIÇÃO ANIMAL
Segurança e qualidade a serviço da pecuária

com MANAH
adubando dá!

Serrana
FERTILIZANTES
Ao lado de quem produz

Abre Aspas: Ministro Pratini de Moraes



Segundo o ministro, muito foi feito, mas é preciso continuar fazendo mais

SUCESSÃO DE ACERTOS

O Brasil ostenta recordes e superávits na balança comercial do agronegócio. E tem tudo para consolidar essa posição nos próximos anos

ÁUREA VARJÃO

O ministro da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, Marcus Vinicius Pratini de Moraes, fala com entusiasmo sobre o crescimento das exportações agropecuárias, mesmo enfrentando condições adversas, como o protecionismo e os subsídios concedidos por países do Primeiro Mundo. Ele garante que o Brasil, com eficiência e produtividade, tem posição de destaque no mercado internacional e que o agronegócio tem sido determinante para o crescimento da economia. "Aqui temos boas notícias. Estamos batendo recordes em nossas colheitas, com a previsão de ultrapassar 105 milhões de toneladas de grãos na safra 2002/2003. O setor deve apresentar, este ano, um superávit de US$21 bilhões. Outro dado importante é que estamos há mais de um ano sem casos de febre aftosa, o que facilita a abertura de mercados para a carne que produzimos. A agricultura e a pecuária brasileiras estão cada vez mais gerando renda e emprego para nosso povo". Segundo Pratini, o Brasil só precisa deixar de ser comprador e passar a ser vendedor, com as cadeias produtivas do agronegócio despertando para a necessidade de investir na promoção internacional de seus produtos.

Quais os principais avanços registrados pela agricultura brasileira durante seu período no Ministério da Agricultura?

— Há avanços como o aumento da produtividade agrícola, o crescimento da produção de grãos, o crescimento da exportação de carnes e o apoio técnico e financeiro para fomentar a produção agropecuária. Também tivemos incrementos nas exportações do agronegócio, o que estimulou a cadeia produtiva brasileira na conquista de mercados, e lutamos contra as barreiras impostas pelas nações desenvolvidas a produtos agropecuários de países emergentes como o Brasil.

Promovemos a disseminação da tecnologia no campo, destinamos R$21,7 bilhões para o lançamento de um plano agrícola e pecuário dos mais elogiados nos últimos anos e implementamos programas como o Moderfrota, que renovou nossas máquinas agrícolas, com resultados positivos facilmente mensuráveis.

Ultrapassamos a barreira dos 100 milhões de toneladas na safra de grãos e muitos avanços estão registrados na fruticultura, na piscicultura, na preocupação com o meio ambiente e principalmente na busca da sanidade com qualidade para os nossos rebanhos. Hoje somos reconhecidos internacionalmente como um país altamente competitivo. Repito: temos qualidade com sanidade. Quem negocia conosco sabe disso.

O Brasil soube aproveitar a crise de sanidade animal dos países desenvolvidos para ganhar espaço no mercado mundial de carnes?

— Sempre que me fazem essa pergunta respondo que nosso esforço para ganhar espaço no mercado mundial é embasado na qualidade e na sanidade dos nossos rebanhos, independentemente da crise que afeta ou não outros países concorrentes. O Brasil ambiciona ocupar o primeiro lugar no *ranking* internacional dos maiores exportadores de carne bovina. Essa é uma das razões dos esforços para que o chamado boi ecológico — alimentado à base de pasto, criado sem confinamento e livre da febre aftosa e da doença da vaca louca — conquiste os consumidores de todo o mundo. Mais de 80% desse rebanho estão livres da febre aftosa e até 2004 a doença estará erradicada do país.

Esses ganhos estão consolidados?

— A consolidação dos nossos ganhos depende da adoção de um marketing internacional mais agressivo. Nossos produtos são de primeiríssima qualidade e precisamos divulgar isso sempre. Tenho dito que o Brasil deve deixar de ser comprador e aprender a vender. Os mecanismos para desencadear o processo estão aí: produtos com qualidade e sanidade, tecnologia disponível, marketing e uma ação coordenada entre o governo e produtores.

"O Brasil precisa deixar de ser comprador e aprender a vender. Os mecanismos para desencadear esse processo aí estão: produtos com qualidade e sanidade, tecnologia disponível, marketing e uma ação coordenada entre o governo e os produtores."

Alguns especialistas em pecuária afirmam que o Brasil precisa liderar um processo latino-americano de combate à febre aftosa. Dizem eles que, sem isso, o país não se livrará da doença, dado o intercâmbio de rebanhos nas áreas de fronteira. Como o senhor avalia essa proposta?

— O Brasil é reconhecido internacionalmente pelo trabalho de sanidade animal que desenvolve. O governo federal coordena esse esforço, por intermédio do ministério, e tem como parceiros os governos estaduais e o setor privado. Ao implantar um programa nacional para a erradicação da febre aftosa de todo o território nacional até 2004, o país compartilha e participa da meta para a sua erradicação do continente sul-americano até o ano de 2009.

Nos últimos anos, o governo investiu mais de R$1 bilhão no combate à aftosa. A luta, de forma organizada e oficial, contra a doença mudou o foco do programa — do controle para a erradicação. Houve uma decisão pela não-convivência com a doença, envolvendo setores governamentais e privados. Essa determinação interna tem sido levada a encontros internacionais, principalmente com os países vizinhos com que temos fronteira física. Todo cuidado é pouco e por isso não só aumentamos o esquema de vigilância sanitária, em ações conjugadas com os governos estaduais, como em casos extremos fechamos nossas fronteiras com o apoio das Forças Armadas — como aconteceu recentemente com o Paraguai. Nosso rebanho é sadio e vai continuar sendo. Estamos há mais de um ano sem qualquer ocorrência de aftosa em todo o território nacional.

Em novembro teremos no município de Caxias, Rio de Janeiro, as reuniões do Comitê e da Comissão Geral de Febre Aftosa da Organização Internacional de Epizootias (OIE), que pela primeira vez acontecerão fora da sede da entidade em Paris. Isso mostra o reconhecimento do trabalho que o Brasil vem realizando em relação a programas de erradicação de doenças animais.

O Brasil registrou forte expansão na produção de grãos, em especial nas últimas duas safras. E tem ótima perspectiva de plantio para 2002/03. Que fatores dinâmicos explicam esses avanços?

— Os investimentos em pesquisa fizeram o Brasil alcançar um excelente desempenho, basicamente, por ganhos de produtividade, crescendo 74% em 10 anos. Os resultados refletem-se em sucessivos recordes na balança comercial do agronegócio que, em 2001, atingiu o superávit de US$19

bilhões na produção de grãos, e que na safra 2002/03, deverá superar o volume de 105 milhões de toneladas. Para esta safra os recursos postos à disposição dos produtores cresceram de forma substancial e deverão alcançar R$26 bilhões, incluídos os destinados à agricultura familiar e programas fundiários. Isso representa um enorme crescimento de 282% nos últimos sete anos.

No *ranking* mundial, somos os primeiros na produção de cana-de-açúcar, laranja e café. Estamos em segundo lugar em soja, carne bovina, carne de aves e milho. Nossa produção de frutas ocupa o terceiro lugar. Isso é reflexo, principalmente, do sucesso de programas de investimentos aprovados pelo presidente Fernando Henrique nos planos agrícolas e pecuários. Estamos prontos para enfrentar qualquer desafio. Muito foi feito, mas é preciso continuar fazendo mais.

■ Em sua última entrevista a AgroanalysiS, o senhor disse trabalhar com produtos dinâmicos, como carnes, frutas, cafés especiais etc. O que deu certo e o que não andou nessas cadeias?

— A resposta a esta pergunta está no Plano Agrícola e Pecuário 2002/03: o acerto da política adotada reflete-se nos principais indicadores de desempenho do agronegócio. A safra de grãos atingiu 100,3 milhões de toneladas em 2000/01. No ano passado o PIB agropecuário atingiu R$99,4 bilhões e as exportações chegaram a aproximadamente US$24 bilhões, com um superávit de US$19 bilhões. As vendas de adubos, os programas de investimento, o avanço do sistema de plantio direto e o zoneamento agrícola são fatores que permitem à agricultura brasileira atingir novos patamares de produtividade e qualidade.

■ Há algum sinal de flexibilização das políticas protecionistas dos países desenvolvidos contra nossas exportações agrícolas?

— O cenário atual é melhor do que no passado recente, embora esteja muito distante do que é pretendido pelo Brasil. Por sermos uma potência agrícola altamente competitiva enfrentamos barreiras no comércio internacional do agronegócio. Esses bloqueios e dificuldades são conhecidos: cota para exportação, sobretaxas e barreiras sanitárias, subsídios que os países desenvolvidos dão aos seus produtores ou para estimular as suas exportações. Essas medidas provocam um desequilíbrio nas relações comerciais internacionais. No caso brasileiro temos uma perda anual de US$6 bilhões por causa dessas políticas. Mas, apesar de todas essas dificuldades, temos conseguido avanços nas relações comerciais bi e multilaterais. Esse é um processo de negociação lento, mas, aos poucos, abrimos espaços para os produtos do agronegócio brasileiro, buscando novos parceiros. Recentemente, a União Européia aceitou rever a sua cota para a importação de café solúvel brasileiro, a Organização Mundial do Comércio (OMC) aprovou a revisão dos subsídios agrícolas concedidos pelos Estados Unidos e União Européia. Mesmo assim, é necessária uma atenção permanente, principalmente tendo em vista propostas e medidas oficiais que são tomadas por governos de países com os quais mantemos relações comerciais e que nos prejudicam. Para isso, recorremos aos foros oficiais para discussão desses temas, no caso, a OMC.

"Nosso rebanho é sadio e continuará sendo. Estamos há mais de um ano sem qualquer ocorrência de febre aftosa em todo o território nacional. A reunião da OIE no Rio, pela primeira vez fora de Paris, é um reconhecimento ao esforço brasileiro."

■ O Brasil está abrindo painéis na OMC contra determinados países em cadeias como açúcar, frango e soja, entre outros?

— Sim, estamos abrindo consultas. Nossos diplomatas entraram no fim de setembro com dois contenciosos na OMC contestando os subsídios da União Européia ao açúcar e dos Estados Unidos ao algodão. Esses subsídios prejudicam fortemente nossos produtores, que perdem sua capacidade de competitividade no mercado internacional. O governo brasileiro decidiu recorrer à OMC em atendimento às reivindicações apresentadas pelas cadeias produtivas desses dois setores ao ministério. O setor agrícola também já encomendou estudos contra o aumento da taxa de importação do frango brasileiro pela União Européia. Os europeus querem passar de 15% para 75% o percentual da taxa de importação do frango salgado brasileiro, que terá reflexos negativos para a economia nacional. Não podemos aceitar essas práticas desleais.

■ As recentes medidas de suporte à cadeia do café, como os leilões de opções, alcançaram os objetivos pretendidos?

— Não tenho a menor dúvida quanto a isso. As medidas por nós adotadas de apoio à comercialização do produto têm contribuído para uma comercialização mais ordenada, com reflexo na sustentação das cotações de café. Tão logo anunciamos o lançamento dos contratos de opção de venda, os preços praticados no mercado começaram a reagir. Houve reação tanto nos preços internos quanto nos principais mercados externos. Acredito que a recessão do setor cafeeiro está chegando ao fim.

■ Pelo menos três dos quatro principais candidatos à presidência da República falam em ampliação das linhas de crédito do Moderfrota em seus eventuais governos. Essas linhas de crédito poderiam ter sido ampliadas na sua gestão?

— Com juros fixos para o crédito rural foi possível melhorar a operacionalização do custeio e criar diversos programas de investimento, como o Moderfrota, o Proleite e o Programa de Construção de Armazéns na Propriedade, que têm acelerado a modernização do setor. Recentemente foram lançados novos programas como o de Financiamento à Irrigação, o de Plantio de Florestas e o de Financiamento à Industrialização das Cooperativas. Na área da comercialização, além do aperfeiçoamento nas normas de crédito, utilizamos com muito sucesso instrumentos modernos como os Contratos de Opção e o Prêmio para Escoamento de Produtos (PEP).

Um dos principais responsáveis pelo êxito recente da agricultura brasileira é o Moderfrota. É uma linha de crédito com recursos do BNDES com encargos financeiros equalizados pelo Tesouro Nacional, para que os agricultores de todo o Brasil possam investir na mecanização do campo. Os agricultores brasileiros ganharam melhores condições tecnológicas para enfrentar a concorrência no mercado agrícola internacional.

Quanto já foi aplicado no programa?

— Desde o lançamento, em março de 2000, até agosto de 2002, o programa já recebeu R$4,1 bilhões de recursos oficiais para financiar as operações de crédito. A partir de julho de 2002, mais R$1 bilhão foi disponibilizado para o programa, com o lançamento do Plano Agrícola e Pecuário para a safra 2002/03.

Em 2001, as vendas internas de máquinas e implementos agrícolas chegaram a 35.252 unidades, ou seja, mais 15,4% sobre o ano anterior. De janeiro a agosto de 2002, o resultado foi de 25.517 máquinas vendidas no mercado interno, 19,1% a mais em comparação com o mesmo período em 2000. As vendas externas de tratores e colheitadeiras saltaram de US$38 milhões, em 1999, para US$145 milhões, em 2001. No ano passado, o setor exportou 8.246 unidades contra 5.270, em 2000. De janeiro a agosto de 2002 foram exportadas 7.012 máquinas, contra 5.747 no mesmo período em 2001, ou seja, tivemos um acréscimo de 22%.

Que papel desempenhará o crédito rural na agricultura brasileira nos próximos anos?

— A estratégia do governo continua a ser, cada vez mais, ampliar e tornar mais eficientes as linhas de crédito de investimento para setores específicos, estimular o aumento da produtividade, dar mais competitividade à agricultura e desenvolver ações de apoio à pecuária. Para o ano safra 2002/03 o montante de recursos destinados ao crédito de investimento a juros de 8,75% ao ano, com recursos do BNDES, foi elevado para R$2.830 milhões, o que representa um acréscimo de 22,5% sobre os R$2.310 milhões alocados no ano agrícola anterior. Na programação global de recursos para 2002/03, os recursos a serem colocados à disposição dos produtores poderão alcançar um montante de R$21,7 bilhões, o que significa um acréscimo de 26% sobre o concedido na safra anterior. Esse montante corresponde ao fluxo de aplicações ao longo do ano agrícola, de uma disponibilidade total de R$18,95 bilhões, ou seja, 28,9% acima da safra passada.

Como o senhor avalia os debates sobre os transgênicos? A demora nas discussões está fazendo com que o Brasil perca espaço no mercado internacional?

— O Brasil não ficará fora das inovações tecnológicas, continuando seu trabalho para preservar o mercado agrícola e reduzir os custos do plantio. Não devemos permitir que se repita na agricultura o que ocorreu no passado, com os setores dos medicamentos e da informática, que ficaram fechados às inovações externas, não reconhecendo patentes e acarretando um enorme atraso. No mundo inteiro cada vez mais se produzem e se consomem produtos transgênicos. O ministério trabalha valorizando a pesquisa, a qualidade dos produtos e serviços brasileiros, adotando modernos instrumentos de rastreabilidade e ações que garantem o aumento da competitividade de forma sustentável, preservando o meio ambiente. O momento requer um grande esforço do governo federal e do empresariado para aumentar a inserção dos produtos do nosso agronegócio no mercado internacional, abrindo novos mercados. É claro que qualquer decisão tomada pela Comissão Técnica Internacional de Biossegurança, a CTNBio, será acatada por nós. Acho que devemos produzir conforme as necessidades do mercado. Se tivermos compradores interessados, se os pesquisadores mostrarem que não há riscos para a saúde do consumidor e para o meio ambiente, por que não produzir e vender os transgênicos?

Ministro, em sua opinião, como aumentar a produção nacional preservando o meio ambiente?

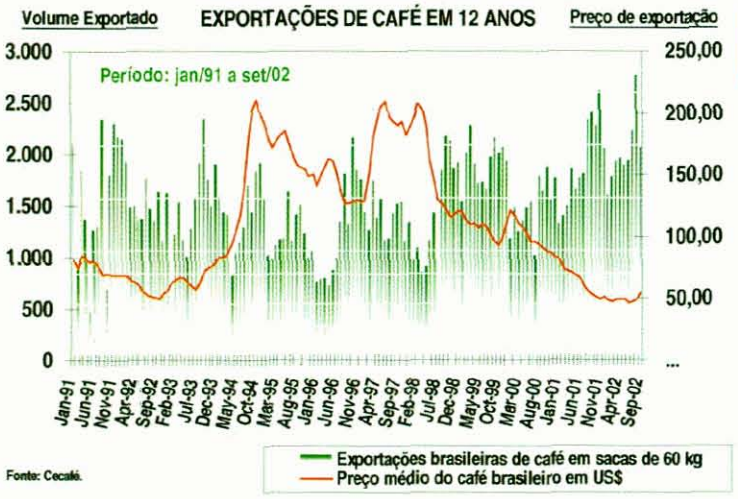
— O crescimento da agricultura brasileira está associado aos ganhos consideráveis de produtividade, na esteira da modernização do campo. Isso significa que, ano após ano, os produtores rurais têm colheitas cada vez maiores para uma mesma área plantada. As atividades de pesquisa, desenvolvimento tecnológico e transferência de tecnologias realizadas pela Embrapa permitiram ao país ter hoje a mais competitiva agricultura de clima tropical do planeta. Tecnologias geradas pela Embrapa, muitas em parceria com outras instituições, estão mudando a face da agricultura no Brasil: contra o ceticismo de muitos, os cerrados brasileiros foram incorporados à produção e já respondem por 40% da produção de grãos. Técnicas de controle biológico permitiram estancar a ação de dezenas de pragas. A região semi-árida do Nordeste passou a produzir frutas para exportação. Com tecnologia, crescemos e preservamos o ambiente. Sómos um dos países que mais respeitam o meio ambiente.

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

A MELHOR MANEIRA DE SAIR DA CRISE É TRANSFORMÁ-LA EM OPORTUNIDADE

Na China, a mesma palavra e ideograma que significa crise, também corresponde a oportunidade. Trata-se de um conceito milenar que sugere que as coisas só mudam que é preciso mudá-las e, em geral, o homem só deseja mudar as coisas quando elas não estão muito boas para eles. O café, que construiu as primeiras grandes fortunas no país, e injetou o capital necessário para a nossa revolução industrial do início do século até os anos 70, ingressou em mais uma fase de preços baixos nos últimos dois anos. Nesta primavera de 2002, porém, a situação mudou. O setor privado têm em mãos metade de uma safra de 45 milhões de sacas, segundo a estimativa oficial do governo. Os preços melhoraram e, se as divindades do mercado quiserem, teremos níveis melhores a partir de agora e durante o ano que vem. Mas o café é uma indústria a céu aberto e depende exclusivamente da boa vontade da mãe natureza para dar certo. A agricultura não pode ser deixada sem proteção e tratamento diferenciado. Com o dólar disparando, produtos de exportação, como o café, são os verdadeiros pilares de sustentação da moeda nacional. Faça uma visita ao nosso site e converse com a gente.

COFFEE*BUSINESS*.com.br



Fonte: Cecafé.

COFFEE*BUSINESS*.COM.BR

um jornal on-line por assinatura

12 anos acompanhando diariamente a história contemporânea do café no Brasil

Hoje em dia, não faltam informações. O que falta é você escolher a melhor forma de fazer isso. Lendo Coffee Business, você terá dados estatísticos e análises objetivas, de maneira diária e on-line. Ferramentas indispensáveis para você fazer um bom negócio ou uma boa pesquisa sobre café.

Especial: Produção e área de café nos principais municípios brasileiros

Anuário Estatístico do Café 2002/2003



Coffee Business

ADQUIRA JÁ O SEU EXEMPLAR!

peça pelo email: anuario@coffeebusiness.com.br

Tel: 21 2222 9354 / Fax: 21 3852 5795

Acesse www.coffeebusiness.com.br

e faça o seu pedido. Preço: R$ 50,00 / exemplar

Faça uma assinatura de Coffee Business On-Line, peça uma proposta pelo email: coffee@coffeebusiness.com.br

Este mês:

AGROANALYSIS

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

Fundadores – Julian M. Chacel e Paulo Rabello de Castro

GRUPO EDITORIAL

Editor: Ivan Wedekin

REDAÇÃO

Redator-chefe: Regis Alimandro

Redatores: César Garcia e Luiz Antonio Pinazza

Arte: Osvaldo Moreira

Revisão: Fátima Caroni

Editoração: Texto & Contexto

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

Secretaria e apoio administrativo: 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 – Araré Vargas Fortes: tel.: (51) 343-8423, fax: (51) 337-4262. Brasília (DF) – Joaquim Barroncas: SHIN - QI 8 - cj 03, casa 17, tel.: (61) 9972-0741 e 577-3874, e-mail:joaquimbarroncas@ig.com.br.

Circulação/Assinaturas – Bernardo Nunes Chefer – 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 Américo de Souza Rangel, Cristiano Buarque Franco Neto, Eduardo Viannа, 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 Grêllo, 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.), Lídio 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 Pecro 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

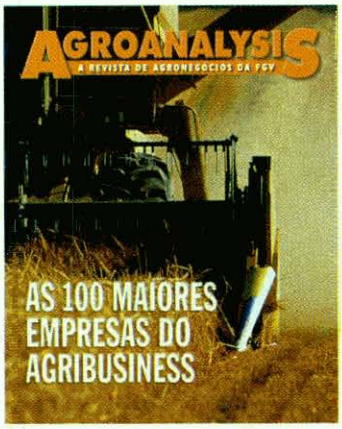
Coordenadoria de Projetos / Gerência Administrativa: Regina Celia Reis de Oliveira

3 **ABRE ASPAS: PRATINI DE MORAES**

Sucessão de acertos

O Brasil ostenta recordes e superávits na balança comercial do agronegócio. E tem tudo para consolidar essa posição nos próximos anos

ÁUREA VARJÃO



10 **AS 100 MAIORES**

Força exportadora

Câmbio e demanda externa ainda em patamar razoável garantiram ao setor rentabilidade surpreendente

ALOISIO CAMPELO JR.

Classificação geral 14

As 100 maiores: perfis 18

Aracruz: Baixo endividamento

Bayer: Parceiros do futuro

Bunge: Sensível melhoria 19

John Deere: Operações integradas 20

Perdigão: Força nas exportações

Souza Cruz: Números eloqüentes 21

As empresas que mais avançaram no *ranking* 23

As menos rentáveis 24

Os maiores prejuízos 25

Os maiores aumentos de vendas 26

Relação por ordem alfabética 28

Classificação setorial 30

38 **FECHA ASPAS: ELISEU ALVES**

Tecnologia para todos

O governo precisa ofertar crédito em volume, taxas e prazos apropriados para o acesso à tecnologia

ÁUREA VARJÃO

41 **CAFÉ**

Preços melhores

As medidas tomadas pelas lideranças e apoiadas pelo governo são bons reguladores de oferta e evitam vendas desenfreadas

ARMANDO MATIELLI E ANDRÉ LUIS MATIELLI

42 **NIVALDO MANZANO**

As eleições e o caldo do rei Jacques

46 **GESTÃO ESTRATÉGICA**

Momentos de decisão

Os fatores críticos que interferem na escolha de um investimento e de um parceiro no agronegócio merecem investigação cuidadosa

MAURO DE REZENDE LOPES

50 **SUSTENTABILIDADE**

Longe do consenso

Há 10 anos países ricos e pobres tentam encontrar saídas comuns para melhorar a qualidade de vida do planeta, mas o saldo ainda é tímido demais

LUIZ ANTONIO PINAZZA E REGIS ALIMANDRO

54 **CIÊNCIA & TECNOLOGIA**

Manejo racional

O manejo florestal orientado pelo corpo técnico da Embrapa melhora a renda de famílias na Amazônia e produz um mínimo de impacto ambiental

ALBERTO DUQUE PORTUGAL

56 **FOMENTO À PESQUISA**

Instrumento valioso

O Fundo Setorial de Agronegócio vai dispor de R$60 milhões ao ano para o desenvolvimento da ciência e da tecnologia no campo

ANDRÉ CABRAL DE SOUZA E ANTONIO HERMÍNIO PINAZZA

58 **MERCADOS FUTUROS**

Boas novidades

Recentes mudanças em contratos futuros oferecem maiores garantias ao produtor e favorecem as exportações

FABIANA PEROBELLI ET AL.

62 **ESTATÍSTICAS**

Preços e índices do agronegócio

GREGORY HONCZAR

63 **TENDÊNCIAS**

Arroz mais caro

Dólar em alta e retenção de estoques tornam salgado o preço do cereal

CARLOS COGO, L. A PINAZZA, G. HONCZAR E R. ALIMANDRO

66 **DIÁRIO DE BORDO**

Um grande passo

Há muito tempo defendemos a unificação do discurso do agribusiness brasileiro em uma espécie de conselho nacional do agronegócio, inteiramente privado, composto pelas entidades de representação das diversas cadeias produtivas. A idéia é que cada entidade tenha um peso político – expresso em votos nas decisões do conselho – proporcional a variáveis como participação do setor no PIB, número de associados, investimentos imobilizados, expressão nacional.

ROBERTO RODRIGUES

Os artigos publicados são de inteira responsabilidade de seus autores. As opiniões neles emitidas não exprimem, necessariamente, o ponto de vista da Fundação Getulio Vargas.

O maior negócio do país

Estamos na reta final da campanha presidencial. No fim deste mês, 115 milhões de eleitores terão eleito seu próximo presidente e alguns estados, seus novos governadores. A notícia está nas páginas de todos os jornais e revistas.

Todos nós sabemos que esta é a quarta vez consecutiva em que os brasileiros escolhem livremente seus governantes, um dos mais longos períodos democráticos vividos no Brasil. Somos uma jovem democracia, que se mostra cada vez mais madura e consolidada.

Até aqui, a campanha transcorre em nível satisfatório, conforme padrões nem sempre alcançados em países democráticos de mais longa data. Todos ganham com o embate eleitoral. É o momento em que os cidadãos podem parar um instante para olhar as dificuldades, sempre muitas, e também as conquistas recentes. Entre nós, todos concordam que a estabilização monetária é uma conquista recente muito importante e que precisa ser preservada, a despeito das carências internas e das crises importadas ou domésticas.

Os avanços registrados no agronegócio também freqüentaram a campanha. Aliás, os principais candidatos em boa hora descobriram o conceito de agronegócio e a ele se referiram reiteradas vezes. De uma hora para outra, o Brasil parece descobrir que o agronegocío é o maior negócio do país, seja em termos de geração de emprego, de renda, de divisas, de tributos ou de capacidade de atrair investimentos. É o Brasil urbano, tecnologicamente moderno e sofisticado, a descobrir que o agronegócio, sozinho, responde por um superávit crescente com o exterior, que alcançou, em 2001, US$19 bilhões – mais do que o déficit acumulado pelos demais segmentos econômicos, o que viabilizou o primeiro saldo comercial positivo do país desde 1994, de US$2,6 bilhões.

Tudo isso decorre, em boa medida, dos avanços registrados na agricultura brasileira, a base em que se alicerça o agronegócio. E permanecem muito positivas as perspectivas da agricultura. O café, depois de longo período de preços muito baixos, já vê luz no fim do túnel. A crise, de um lado, depurou os mais fracos, mas o Brasil sai dela fortalecido, dado que os perversos efeitos do longo período de baixos preços afetaram muito mais alguns dos concorrentes. Os grãos, principalmente a soja, parecem entrar em período de preços positivos, a despeito do protecionismo dos países desenvolvidos. As cadeias das carnes apresentam ao Brasil possibilidades extremamente positivas. Há muitas notícias boas. É hora de o rural brasileiro mostrar ao Brasil urbano, sofisticado, que o campo pode e já está fazendo muito pelo país. É hora de consolidar a mudança de imagem.

* * *

A edição deste número aconteceu em momento de profunda tristeza de toda equipe da Revista. Perdemos um grande amigo e um parceiro de primeira hora, o diretor executivo da Abag, Antonio Hermínio Pinazza. Perdemos nós e perdeu também o agronegócio, que não conta mais com a postura sensata, firme, mas conciliadora do Pinazão, como era tratado carinhosamente pelos que tiveram a sorte de com ele conviver e de privar de sua amizade. Obrigado pela tua existência, irmão.

A Redação



As 100 Maiores

Força exportadora

Câmbio e demanda externa ainda em patamar razoável garantiram ao setor rentabilidade surpreendente

ALOISIO CAMPELO JR.

Num ano em que a expectativa de retomada do crescimento econômico foi novamente frustrada no meio do caminho, as empresas do agronegócio terminaram registrando um desempenho acima da média da economia nacional. Em 2001, a rentabilidade das 100 Maiores do Agronegócio alcançou 7,3%, o melhor resultado dos últimos seis anos. Entre as 500 Maiores Empresas do país, a rentabilidade mediana foi de 5,7%.

As vendas das 100 Maiores aumentaram 8,7% em termos reais, um número que supera o crescimento de 5,1% do PIB agropecuário em 2001 e se assemelha ao crescimento das 500 Maiores do país.

Os resultados das empresas do setor de agronegócios foram favorecidos em 2001 pelo câmbio[1] e pela demanda externa, que ainda estava em patamar razoável antes dos acontecimentos de setembro nos EUA e da crise argentina no final do ano. O agronegócio é hoje a grande força exportadora do país, tendo obtido no ano passado um superávit comercial de cerca de US$19 bilhões, valor que superou o déficit consolidado dos outros segmentos e propiciou ao país seu primeiro saldo comercial positivo desde 1994, de US$2,6 bilhões.

A maior influência do câmbio sobre o resultado das 100 Maiores do Agronegócio pode ser explicada pela participação no *ranking* de empresas atuantes em setores produtores de *tradables* – produtos exportáveis ou que podem substituir importações. No *ranking* do agronegócio, há 92 empresas atuantes na indústria e no comércio internacional (*tradings*). Elas são responsáveis por 81% das receitas do segmento. No *ranking* das 500 Maiores do país, as produtoras de *tradables* representam 57% e apenas metade das receitas.

Apesar de melhorarem o resultado das empresas pelo lado operacional, as flutuações do câmbio, associadas ao elevado custo do dinheiro no país, continuaram pressionando as despesas financeiras e provocando elevação do endividamento empresarial. Em 2001, o déficit financeiro (receitas-despesas) das 100 Maiores aumentou de R$4 bilhões para R$4,7 bilhões. O endividamento aumentou de 123% do patrimônio líquido para 138%, quase o dobro dos 76% de seis anos.

Além de o nível mediano do endividamento empresarial do agronegócio superar o padrão nacional (119%), conforme medido pelas 500 Maiores, apresenta características indesejáveis em sua composição. Cerca de 42% desse endividamento são dívidas bancárias. Metade delas vence no curto prazo. Entre as 500 Maiores, o endividamento oneroso tem magnitude semelhante em comparação com o endividamento total (40%), mas apenas 1/3 das dívidas bancárias é de curto prazo. Isso significa que as empresas de agronegócio estão mais vulneráveis aos períodos turbulentos da economia nacional do que a média das empresas nacionais.

Desempenho setorial

Um dos destaques do ano passado foi o setor de produtos alimentícios. O lucro agregado de R$902 milhões em 2001 representa um grande avanço ante o prejuízo de R$77 milhões apurado no ano anterior. A rentabilidade mediana cresceu de 2,2% para 8,5%.

O agronegócio, hoje a grande força exportadora do país, obteve no ano passado um superávit comercial de cerca de US$19 bilhões, mais que o déficit consolidado dos outros segmentos, e propiciou ao país seu primeiro saldo comercial positivo desde 1994, de US$2,6 bilhões.

A melhoria dos resultados ocorreu principalmente no segmento das empresas avícolas e especializadas em carnes processadas. Favorecidas pelo baixo preço de importantes insumos, como o milho, e pela desvalorização cambial, que impulsionou as exportações, a maioria dessas empresas terminou o ano muito bem. As mais rentáveis foram a Seara, Perdigão e a Frangosul.

Em 2002, infelizmente o quadro mudou. O preço do milho cresceu

Indicadores agregados do agribusiness

Em R$ milhões a preços de 2001, exceto onde indicado

	Ativo Total		Patrimônio Líquido		Receita Operacional Líquida		Lucro Líquido		Rentab. do Patrimônio Líquido[1]		Grau de Endividamento[2]	
	2000	2001	2000	2001	2000	2001	2000	2001	2000	2001	2000	2001
100 Maiores do Agronegócio	108.744	104.796	48.576	43.433	77.736	84.375	4.967	3.977	4,64	7,34	1,23	1,38
500 Maiores S.A.	875.887	870.664	422.654	389.262	439.183	477.501	23.875	23.585	6,27	5,74	1,08	1,19

[1] Lucro Líquido/Patrimônio Líquido. Expresso em termos percentuais. Mediana das amostras.
[2] Exigível Total/Patrimônio Líquido. Mediana das amostras.

Nomes fantasia e Ebtidas

A seleção de empresas para o *ranking* das 100 Maiores do agronegócio é feita a partir do conjunto mais amplo formado pelas 500 Maiores Sociedades Anônimas do Brasil, pesquisa divulgada anualmente, há 33 anos, pela Fundação Getulio Vargas.

Para se chegar ao *ranking* das 500 Maiores Sociedades Anônimas do Brasil, são analisados os balanços de cerca de 1.200 grandes empresas brasileiras. A seleção e ordenação das 500 Maiores é feita segundo o porte das empresas, medido por duas variáveis: ativo total, representando o patrimônio total da empresa; e receita operacional líquida – vendas brutas menos impostos incidentes sobre vendas, devoluções e descontos –, representando seu poder de mercado.

O *ranking* é construído em três etapas. Primeiro, as empresas são classificadas em ordem decrescente de acordo com o valor de seus ativos. A seguir, são ordenadas de acordo com o valor de suas vendas líquidas. A soma da posição da empresa no *ranking* de ativos e no *ranking* por receitas indicará sua posição no *ranking* das 500 Maiores do Brasil. O primeiro lugar, por exemplo, pertencerá à empresa cuja soma da posição no *ranking* por ativos e no *ranking* por receitas resultar no menor número.[1]

Definidas as 500 Maiores do Brasil, são selecionadas, mediante critérios práticos, aquelas que atuam no agronegócio. Alguns setores entram integralmente por sua natureza, açúcar e álcool, agropecuária, bebidas, celulose e papel, produtos alimentícios, produtos de madeira e fumo. Nos demais, borracha, comércio atacadista, comércio vare-

cerca de 40% no primeiro semestre, em comparação com o mesmo período do ano anterior. A diminuição do crescimento no país e no exterior também prejudicou as vendas. A evolução da taxa cambial continua sendo um importante fator a compensar parte dessas perdas.

As receitas das quatro empresas do setor de açúcar e álcool presentes no *ranking* dos dois últimos anos cresceram 20%. Em 2001 o número de empresas do setor aumentou de cinco para sete. Todas auferiram lucros neste ano. A rentabilidade do setor foi uma das maiores do agronegócio em 2001: 16,2%.

O desempenho econômico das grandes usinas de açúcar e álcool oscila bastante ao sabor das flutuações de preços dessas commodities. Em 1999 a rentabilidade havia sido negativa, o que não aconteceu em 2000 e 2001.

As empresas *trading* foram as que mais lucraram com a importação e, principalmente, exportação de produtos agropecuários no ano passado. Coimex, Copertrading e Sab Trading aparecem entre as quatro maiores rentabilidades sobre o patrimônio líquido registradas no agronegócio em 2001, com impressionantes 66%, 85% e 79% respectivamente.

A boa safra de grãos 2001/02 impulsionou o bom resultado da indústria de fertilizantes. Das seis empresas produtoras típicas desses produtos, apenas a Adubos Trevo, em fase de reestruturação, teve prejuízo no ano passado. A rentabilidade mediana desse grupo foi de 14,6%, destacando-se os resultados da Fosfértil, Ultrafertil e Bunge Fertilizantes.

O setor químico em geral foi prejudicado pelo desempenho de algumas outras empresas mais diversificadas, embora participem ativamente do agronegócio, como a Basf, a Bayer (também

Glossário de termos

- **Posição 2001** – A posição da empresa no *ranking* do ano passado.
- **Nome** – O nome de fantasia da empresa. Para conhecer a sua razão social, procure na relação de empresas por ordem alfabética.
- **Setor** – Setor de atuação da empresa.
- **Estado** – Em caso de múltiplos estabelecimentos, a unidade da Federação da empresa foi determinada pelo domicílio fiscal para fins da declaração do imposto de renda pessoa jurídica.
- **Tipo de sociedade** – Distinção entre as empresas de capital aberto (assinaladas com a letra A), geralmente negociadas em bolsas de valores, e as de capital fechado (F). Situação da empresa em dezembro de 2001.
- **Posição no setor** – Classificação da empresa entre as maiores de seu setor de atuação.
- **Ativo total** – Todos os bens e direitos da empresa. Equivalente a seu patrimônio total. Assim como as outras rubricas de balanço apresentadas neste *ranking*, o valor do ativo é apresentado exatamente conforme publicado pela empresa em seu balanço anual auditado.
- **Classificação por ativo** – Entre as 100 Maiores do Agronegócio, a classificação da empresa pelo tamanho de seu ativo total.
- **Cresc. % do ativo** – Crescimento percentual do ativo total em relação ao exercício anterior.
- **Receita operacional líquida** – Vendas brutas menos devoluções, descontos e impostos incidentes sobre vendas. Representa o poder de mercado da empresa.
- **Classificação por ROL** – Entre as 100 Maiores do Agronegócio, a classificação da empresa por receita operacional líquida.

jista, montagem de veículos, máquinas e equipamentos, produtos farmacêuticos e veterinários, produtos químicos, têxteis e vestuário, participam do *ranking* somente aquelas empresas que tenham participação expressiva no segmento analisado

Uma novidade desta edição do *ranking* do agronegócio é a utilização do apelido, ou nome de fantasia, das empresas. Pela primeira vez apresentamos também o Ebitda, uma medida de lucro operacional que vem se tornando muito popular. Ao comparar o Ebitda da empresa a seu lucro líquido pode-se avaliar em que medida as variáveis não relacionadas a sua operação (o resultado financeiro, por exemplo) afetam seu resultado final. Para maiores detalhes sobre o Ebitda, veja nota no "Glossário de termos" do *ranking*.

A classificação setorial das empresas permite visualizar como cada empresa e seus números se situam na comparação com seus principais concorrentes. Outra novidade deste ano é a inclusão de três indicadores econômico-financeiros nos *rankings* setoriais: endividamento, liquidez e rentabilidade. Assim, o leitor de AGROANALYSIS passa a ter um painel mais amplo de informações sobre as companhias listadas.

A classificação das empresas é apresentada por ordem alfabética, tabela que funciona como índice remissivo da pesquisa. Nela divulgamos também a razão social completa da instituição. (A. C. J.)

- **Cresc. % da receita** – Crescimento percentual da receita operacional líquida em relação ao exercício anterior.
- **Patrimônio líquido** – O capital próprio da empresa. Composto pelos recursos aportados pelos acionistas e lucros gerados por sua operação ao longo dos anos que não foram distribuídos sob a forma de dividendos.
- **Ebitda** – É o lucro gerado pela empresa na sua própria operação. Calculado a partir do lucro operacional legal, do qual são excluídos o resultado financeiro, a equivalência patrimonial (repasse de lucros ou prejuízos de coligadas ou controladas) e os valores descontados a título de depreciação e amortização. A sigla em inglês significa *earnings before interest, taxes, depreciation and amortization*, cuja tradução literal é "lucro antes de juros, impostos, depreciação e amortização".
- **Lucro líquido** – O resultado final da empresa após pagamento de impostos, resultado não operacional, participação dos empregados e outros itens. É o resultado final, o que sobra ao acionista.
- **Endividamento (em pontos)** – Endividamento total da empresa. Tudo que a empresa deve a terceiros como proporção de seu capital próprio, medido pelo patrimônio líquido. Nos casos em que o patrimônio líquido da empresa é negativo, encontra-se a sigla PL<0. A fórmula utilizada para cálculo: *exigível total/patrimônio líquido.*
- **Liquidez corrente (em pontos)** – Tudo o que a empresa tem a receber sobre o que ela tem a pagar no curto prazo (o próximo exercício). *Ativo circulante/passivo circulante.*
- **Rentabilidade sobre o PL (em %)** – Medida de rentabilidade que mostra quanto de lucro líquido foi gerado em relação ao montante de recursos próprios da empresa. Expressa em termos percentuais. (*Lucro líquido/patrimônio líquido*) X *100.*

Nota

[1] Em caso de empate, a empresa com maor receita operacional líquida ficará em melhor posição.

Responsabilidade técnica pelo ranking As 100 Maiores Empresas do Agronegócio: IBRE/DPE – AgroanalysiS: Carlos Henrique Tibiriçá Miranda (economista); IBRE/DGD: Aloisio Campelo Jr. e Marcos Antonio Caixeta (economistas).

em processo de reestuturação) e a Dupont. No setor químico do agronegócio como um todo, a rentabilidade foi de 8,4%.

O setor de celulose e papel não teve um desempenho tão bom em 2001 quanto no ano anterior. O cenário esteve menos favorável, principalmente para as exportadoras de celulose, cujo preço cedeu mais de 40% em dólares no primeiro semestre do ano. A VCP, por exemplo, acabou alterando o *mix* de produtos, dando maior peso às vendas de produtos de papel (79%) em detrimento da celulose (21%). No ano anterior essas proporções haviam sido de 74% e 26% respectivamente.

A rentabilidade do setor de celulose e papel em 2001 foi de 6,3% (14,8% em 2000). As receitas se reduziram em 21%, reflexo da queda de preços da celulose. Com isso, reduziu-se também o número de empresas presentes no *ranking* das 100 Maiores do Agronegócio, de 14 para 12.

Nota

[1] A moeda americana, que iniciara o ano cotada a R$2,00, chegou a mais de R$2,70 entre setembro e outubro – período que sucedeu ao atentado em Nova York – e fechou o ano em cerca de R$2,37.

acampelo @fgv.br

As 100 Maiores do Agronegócio

Classificação geral
Exercício-base: 2001 (em R$ mil, exceto onde indicado)

Posição 2002	Posição 2001	Nome de fantasia	Setor	Estado*	Tipo de sociedade **	Posição no setor	Ativo total	Class. por Ativo	Receita Operacional Líquida	Class. por ROL
1	1	Pão de Açúcar	Comércio varejista	SP	A	1	7.128.641	2	7.211.853	1
2	24	CBB/Ambev	Bebidas	SP	F	1	9.919.634	1	4.094.037	4
3	3	Bunge Alimentos	Produtos alimentícios	SC	A	1	3.533.367	5	5.357.474	2
4	6	Cargill	Produtos alimentícios	SP	F	2	3.029.311	8	4.225.993	3
5	31	Sadia	Produtos alimentícios	SC	A	3	2.922.026	9	3.277.623	5
6	7	Basf	Produtos químicos	SP	F	1	2.625.593	11	2.505.620	6
7	5	Aracruz	Celulose e papel	ES	A	1	5.379.463	3	1.180.593	19
8	4	Votorantim - VCP	Celulose e papel	SP	A	2	3.211.408	6	1.541.562	14
9	9	Perdigão Agroindustrial	Produtos alimentícios	SP	F	4	2.403.497	12	2.424.864	7
10	8	Souza Cruz	Produtos do fumo	RJ	A	1	2.078.700	13	2.166.900	9
11	13	Bunge Fertilizantes	Produtos químicos	SP	A	2	1.910.943	14	2.141.236	10
12	11	Suzano	Celulose e papel	SP	A	3	3.045.662	7	998.668	24
13	12	Bompreço	Comércio varejista	PE	A	2	1.713.524	15	1.686.541	13
14	14	Bahia Sul	Celulose e papel	BA	A	4	2.692.386	10	732.288	28
15	16	Parmalat	Produtos alimentícios	SP	A	5	1.395.861	18	1.127.027	20
16	19	Vicunha	Produtos têxteis	CE	A	1	1.361.631	20	1.044.910	22
17	15	Sendas	Comércio varejista	RJ	F	3	917.498	31	2.324.132	8
18	-	Bayer	Produtos químicos	SP	F	3	1.105.253	27	1.363.001	15
19	25	Seara	Produtos alimentícios	SC	A	6	1.146.932	24	1.199.575	18
20	18	Pirelli Pneus	Artigos de borracha e plástico	SP	F	1	1.099.394	28	1.265.021	17
21	22	Du Pont	Produtos químicos	SP	F	4	1.115.174	26	1.074.126	21
22	29	Coinbra	Produtos alimentícios	SP	F	7	832.119	33	1.944.701	12
23	23	Makro	Comércio por atacado	SP	A	1	798.047	36	2.098.764	11
24	50	Klabin	Celulose e papel	SP	A	5	4.246.660	4	396.916	57
25	17	Cenibra	Celulose e papel	MG	F	6	1.377.814	19	686.114	31
26	27	Ripasa	Celulose e papel	SP	A	7	1.396.500	17	631.291	33
27	26	Coteminas	Produtos têxteis	MG	A	2	1.433.932	16	596.678	37
28	52	Chapecó	Produtos alimentícios	SC	F	8	1.159.041	23	627.478	35
29	45	Frangosul	Produtos alimentícios	RS	F	9	825.647	34	854.940	26
30	34	Avipal	Produtos alimentícios	RS	A	10	839.520	32	742.404	27
31	30	Spal	Bebidas	SP	F	2	732.472	39	901.999	25
32	32	Bompreço Bahia	Comércio varejista	BA	A	4	670.093	46	1.013.086	23
33	35	Fosfértil	Produtos químicos	MG	A	5	1.139.842	25	480.531	47
34	33	Duratex	Produtos de madeira	SP	A	1	1.221.775	22	453.586	49
35	38	Kraft Lacta	Produtos alimentícios	PR	F	11	769.371	37	638.707	32
36	37	Ultrafertil	Produtos químicos	SP	F	6	724.550	42	694.480	30
37	41	Milenia	Produtos químicos	PR	F	7	824.330	35	594.817	38
38	47	John Deere	Máquinas e equipamentos	RS	F	1	706.128	43	604.082	36

Posição 2002	Posição 2001	Nome de fantasia	Setor	Estado*	Tipo de sociedade **	Posição no setor	Ativo total	Class. por Ativo	Receita Operacional Líquida	Class. por ROL
39	28	Martins	Comércio por atacado	MG	F	2	429.268	61	1.320.333	16
40	44	M. Dias Branco	Produtos alimentícios	CE	F	12	919.771	30	438.873	50
41	40	Santista Têxtil	Produtos têxteis	SP	A	3	727.359	41	543.390	41
42	46	Aché	Produtos farmacêuticos e veterinários	SP	F	1	752.970	38	487.306	46
43	43	Inpacel	Celulose e papel	PR	F	8	1.028.040	29	366.438	62
44	86	Granja Rezende	Agropecuária	MG	F	1	677.600	45	490.673	45
45	68	Coimex	Comércio por atacado	ES	F	3	430.673	60	696.008	29
46	54	Braswey	Produtos alimentícios	SP	F	13	525.059	52	540.075	42
47	66	Usina Caeté	Açúcar e álcool	AL	F	1	663.637	47	364.405	64
48	64	Duratex Exportadora	Comércio por atacado	SP	F	4	658.794	48	365.787	63
49	70	Cargill Fertilizantes	Produtos químicos	SP	A	8	438.145	59	533.292	43
50	56	Hering	Vestuário	SC	A	1	646.259	49	338.206	67
51	55	Eucatex	Produtos de madeira	SP	A	2	727.968	40	285.879	73
52	58	Vonpar	Bebidas	RS	F	3	492.697	53	382.810	60
53	-	VCP Exportadora[1]	Comércio por atacado	SP	F	5	1.258.411	21	198.596	92
54	67	Moinhos Cruzeiro do Sul	Produtos alimentícios	RS	F	14	309.821	75	629.613	34
55	57	Elegê	Produtos alimentícios	RS	F	15	338.401	71	572.503	40
56	63	Teka	Produtos têxteis	SC	A	4	449.476	57	394.947	58
57	59	Santher	Celulose e papel	SP	A	9	427.613	62	418.669	53
58	61	Garoto	Produtos alimentícios	ES	F	16	333.846	72	468.383	48
59	74	Usina Coruripe	Açúcar e álcool	AL	F	2	692.933	44	229.831	82
60	62	Spaipa	Bebidas	PR	F	4	331.674	73	410.583	54
61	65	Klabin Kimberly	Celulose e papel	SP	F	10	388.123	64	319.451	69
62	-	Coinbra-Frutesp[2]	Bebidas	SP	F	5	380.239	65	302.589	70
63	78	Philip Morris	Produtos do fumo	PR	F	2	356.506	69	322.323	68
64	83	Adubos Trevo	Produtos químicos	RS	A	9	253.323	85	533.109	44
65	73	Vigor	Produtos alimentícios	SP	A	17	442.639	58	253.401	78
66	91	Copertrading	Comércio por atacado	AL	F	6	279.288	79	400.286	56
67	-	Sab Trading	Comércio por atacado	RJ	F	7	278.850	80	376.353	61
68	82	Josapar	Produtos alimentícios	RS	A	18	256.798	82	424.978	52
69	79	Zillo Lorenzetti	Açúcar e álcool	SP	F	3	423.639	63	241.882	80
70	77	Orsa	Celulose e papel	SP	F	11	364.509	67	268.143	76
71	75	Eldorado	Comércio varejista	SP	F	5	251.539	86	425.541	51
72	87	Esteve	Comércio por atacado	ES	F	8	254.470	83	400.698	55
73	88	Randon	Fab. e montagem de veícs. automotores, partes e peças	RS	F	1	228.277	90	391.906	59
74	94	Laginha Agro Industrial	Açúcar e álcool	AL	F	4	366.553	66	228.127	83
75	-	Açúcar Guarani	Açúcar e álcool	SP	F	5	363.269	68	226.837	84
76	69	Schincariol	Bebidas	SP	F	6	627.418	50	156.426	94
77	-	Vale do Rosário[3]	Açúcar e álcool	SP	F	6	282.607	78	258.011	77
78	81	Schering-Plough	Produtos farmacêuticos e veterinários	RJ	F	2	221.698	91	346.147	66

Posição 2002	Posição 2001	Nome de fantasia	Setor	Estado*	Tipo de sociedade **	Posição no setor	Ativo total	Class. por Ativo	Receita Operacional Líquida	Class. por ROL
79	-	Usina Barra Grande	Açúcar e álcool	SP	F	7	307.832	76	223.628	86
80	95	Itasa	Produtos alimentícios	MG	F	19	322.141	74	214.113	89
81	99	Guararapes	Vestuário	RN	A	2	605.113	51	133.060	99
82	97	Tafisa	Produtos de madeira	PR	F	3	468.155	55	155.493	95
83	39	Antarctica Sudeste	Bebidas	RJ	F	7	486.777	54	144.694	97
84	98	Fertibrás	Produtos químicos	SP	A	10	245.469	87	246.910	79
85	90	Yakult	Produtos alimentícios	SP	F	20	264.630	81	226.197	85
86	-	ABC	Comércio varejista	RJ	F	6	170.025	95	351.050	65
87	-	Cia. Produtora de Alimentos	Produtos alimentícios	BA	F	21	253.515	84	206.973	90
88	-	Bianchini	Produtos alimentícios	RS	F	22	121.685	100	591.296	39
89	-	Placas do Paraná	Produtos de madeira	PR	F	4	450.420	56	128.786	100
90	-	ABC Inco	Produtos alimentícios	MG	F	23	169.499	96	284.884	74
91	85	Cacique	Produtos alimentícios	PR	A	24	228.845	89	220.280	87
92	-	ZF	Fab. e montagem de veícs. automotores, partes e peças	SP	F	2	161.660	97	291.384	71
93	-	Marisol	Vestuário	SC	A	3	221.004	92	218.222	88
94	-	Batávia	Produtos alimentícios	PR	F	25	157.014	98	288.438	72
95	-	Klabin Bacell	Celulose e papel	BA	F	12	353.220	70	140.261	98
96	-	Arosuco	Bebidas	AM	F	8	183.140	94	239.220	81
97	-	Schincariol NE	Bebidas	BA	F	9	303.580	77	148.209	96
98	100	Müller[4]	Bebidas	SP	F	10	234.970	88	189.535	93
99	-	Camil Alimentos	Comércio por atacado	SP	F	9	153.887	99	276.323	75
100	-	Mahle Cofap	Fab. e montagem de veícs. automotores, partes e peças	SP	A	3	219.056	93	199.359	91

Obs.: Foram incluídas nesta pesquisa as sociedades anônimas brasileiras que divulgaram balanços em órgãos oficiais de imprensa até o dia 20 de junho de 2002.

* Em caso de múltiplos estabelecimentos, a unidade da Federação da empresa foi determinada pelo domicílio fiscal para fins da declaração do Imposto de Renda Pessoa Jurídica.

** Aberta ou fechada, situação em dezembro de 2001.

[1]Iniciou operações em 2001.
[2]Exercício findo em 30 de junho de 2001. Valores corrigidos pelo IGP-DI de modo a refletir o nível de preços de dezembro de 2001 para efeito de comparação.
[3]Exercício findo em 30 de abril de 2002. Valores corrigidos pelo IGP-DI, seguindo procedimento descrito na nota 2.
[4]O balanço do exercício de 2000 foi publicado com um número de meses de operações diferente dos tradicionais 12, prejudicando a comparação com os números de 2001.

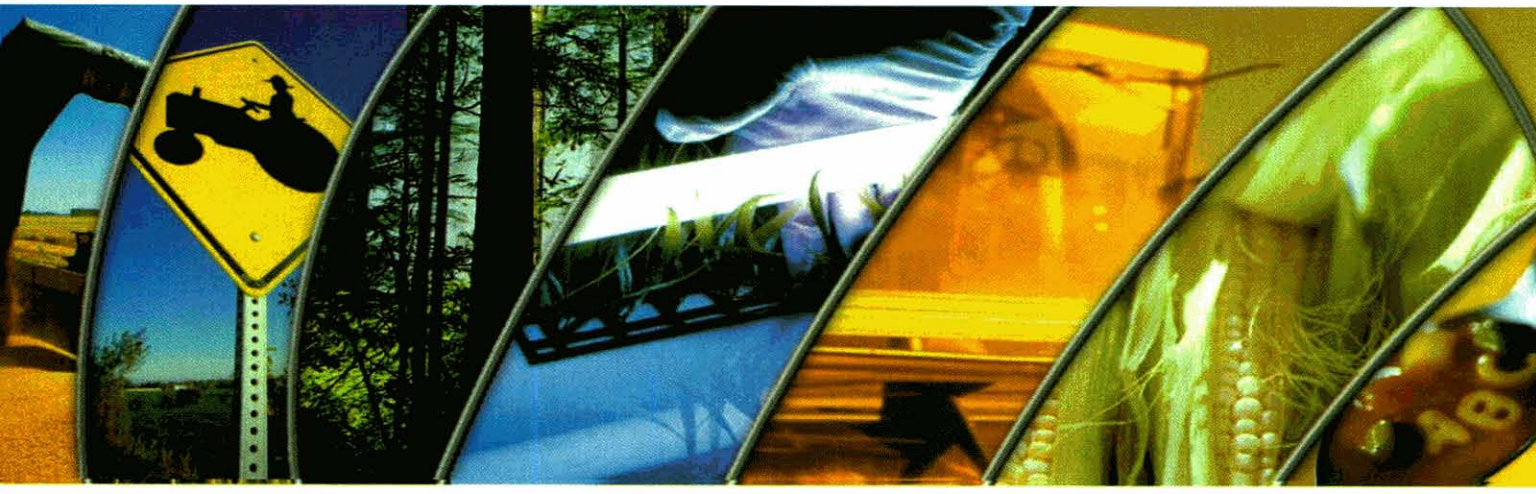
R$30,00
PREÇO PROMOCIONAL.
VOCÊ NÃO PODE PERDER!

Um lançamento FGV/ABAG

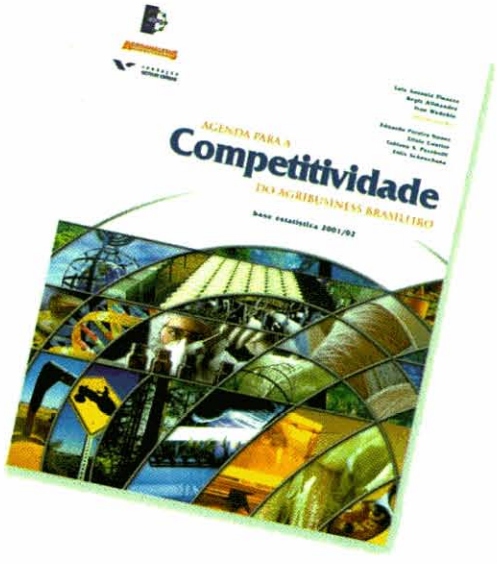
AGENDA PARA A

Competitividade

DO AGRIBUSINESS BRASILEIRO



UM BANCO DE DADOS EM FORMA DE LIVRO



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

ARACRUZ CELULOSE

Baixo endividamento

A Aracruz Celulose é a maior produtora de celulose do mundo. Suas operações florestais abrangem 180 mil hectares de plantios próprios de eucalipto nos estados do Espírito Santo e Bahia, intercalados com 97 mil hectares de reservas nativas e mais 37 mil hectares de plantios de eucalipto em programa desenvolvido em parceria com produtores rurais locais.

No Espírito Santo, a empresa opera a maior unidade de produção de celulose do mundo. A fábrica tem três unidades de produção com capacidade total de 2 milhões de toneladas anuais de celulose. Outra empresa do grupo, a Aracruz Produtos de Madeira, localizada no extremo sul da Bahia, fornece produtos sólidos de madeira provenientes de plantios de eucalipto, destinados às indústrias de móveis e *design* de interiores, do Brasil e do exterior.

O controle acionário da Aracruz é exercido pelos grupos Lorentzen, Votorantim e Safra (28% do capital votante cada) e pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social – BNDES (12,5%). As ações preferenciais da empresa, mais de 50% do total, são negociadas nas bolsas de valores de São Paulo, Nova York e Madri.

Os resultados financeiros da Aracruz em 2001 foram bastante inferiores aos alcançados em 2000, em função da acentuada queda nos preços da celulose, parcialmente compensada pelo impacto positivo da desvalorização do real, que contribuiu para minimizar a queda da receita em reais e para a obtenção de um resultado operacional satisfatório. Merece destaque a margem de 47% de Ebitda sobre vendas líquidas, em um ano no qual a maioria dos produtores teve geração de caixa operacional próxima de zero.

O lucro líquido consolidado atingiu R$210,6 milhões em 2001, comparado com R$454,6 milhões em 2000. Os investimentos de capital em 2001 atingiram R$1.015,4 milhões.

O fluxo de caixa líquido da empresa em 2001 foi de R$15,1 milhões. Esse fluxo de caixa fez com que a dívida líquida da Aracruz atingisse R$1.107 milhões no final de 2001, comparada a R$461 milhões no final do ano anterior, representando uma razão de dívida líquida sobre capitalização total de 31%, um valor bastante confortável quando comparado ao endividamento médio das empresas do setor. Em função desse baixo endividamento e perspectiva de forte geração de caixa no futuro, a agência de classificação Fitch elevou a classificação de risco internacional em moeda local da Aracruz, de BBB- para BBB, a melhor classificação de todas as empresas brasileiras por ela avaliada nesta modalidade.

BAYER

Parceiros do futuro

Começou a operar em junho uma nova empresa no setor do agronegócio, a Bayer CropScience, resultado da aquisição em nível mundial da Aventis CropScience pela Bayer Crop Protection. A nova empresa, que compreende os negócios de proteção de cultivos, sementes e biotecnologia e ciências ambientais, já nasce ocupando no cenário mundial uma confortável posição com vendas ao redor de US$7 milhões.

Sediada em Monheim, Alemanha, a Bayer CropScience começou operando com 22 mil funcionários em 122 países ao redor do mundo. Ela faz parte do grupo Bayer, que conta com um efetivo de 112 mil empregados e que no ano passado faturou 28,9 bilhões de euros, com um lucro operacional de 1,9 bilhão de euros.

O resultado em relação ao ano anterior decresceu, afetado pela situação econômica desfavorável e pelos fatores adversos

ocorridos na área farmacêutica. Todavia, com investimentos da ordem de 2,5 bilhões de euros em pesquisa e desenvolvimento, envolvendo cerca de 12 mil pessoas em 25 plantas ao redor do mundo, a Bayer é hoje uma das empresas que mais investe na procura de novos produtos e serviços para atender aos mercados nos quais atua.

O grupo Bayer desde julho deste ano vem operando com uma nova estrutura corporativa válida neste momento apenas internamente. Quatro subgrupos de negócios, CropScience, Saúde Humana, Polímeros e Plásticos, e três companhias de serviços estão debaixo do guarda-chuva de uma *holding* administrativa, atendendo às necessidades de competitividade dos mercados em que atua cada setor e possibilitando que as estratégias de cada grupo de negócio sejam mais focalizadas nas peculiaridades de cada negócio.

No setor do agronegócio onde atua a divisão CropScience, investimentos em pesquisa e desenvolvimento da ordem de US$651 milhões anuais permitem à empresa alcançar sua meta de lançamento de dois a três novos produtos a cada ano e assegurar uma base sólida para o próprio crescimento sustentável e de seus parceiros no futuro.

Os três grupos de negócio que compõem a Bayer CropScience são as áreas de Proteção das Plantas, Ciências Ambientais – que combina os negócios de controle profissional de pragas e aplicações de jardinagem doméstica – e a área de Biociências, que engloba os negócios de sementes e biotecnologia.

No Brasil a Bayer CropScience tem uma operação em São Paulo e é líder do setor na indústria, com cerca de mil funcionários distribuídos em importantes áreas agrícolas do país e em suas duas unidades de produção localizadas nas cidades de Portão, RS, e Belford Roxo, no Rio de Janeiro.

BUNGE ALIMENTOS

Sensível melhoria

Com um faturamento anual de aproximadamente R$6,2 bilhões e um efetivo de mão-de-obra em torno de 8 mil pessoas, a Bunge Alimentos incorpora duas divisões de negócios distintas. A Divisão Ceval é a maior compradora e processadora de soja da América Latina e a única fabricante de proteína isolada de soja no hemisfério Sul. A Divisão Santista está voltada ao mercado de produtos de consumo como margarinas, misturas para bolos, maioneses e massas. Lidera tanto o mercado de produtos de panificação e confeitaria no país como o mercado de farinhas industriais usadas na produção de biscoitos, massas e pães.

No ano de 2001 o grupo Bunge alcançou sensível melhoria no desempenho operacional. Comparativamente ao exercício anterior, conseguiu um crescimento de 54,3% na receita de exportações, um aumento de 27,7% no faturamento bruto e um incremento de 60,3% no lucro bruto, que atingiu R$1.453,4 milhões. O endividamento financeiro líquido teve uma redução de US$192,7 milhões e o lucro líquido chegou a R$ 58,2 milhões.

O volume de compras de soja atingiu 7,6 milhões de toneladas, sendo 5,5 milhões de toneladas destinadas ao processamento. Para esse volume foi fundamental a presença do grupo na maioria dos estados produtores de soja, contando com uma extensa rede de silos localizados estrategicamente nas regiões produtoras, com capacidade de armazenagem de mais de 5 milhões de toneladas.

No exercício, as exportações totais cresceram 22% sobre o exercício anterior, totalizando 6,2 milhões de toneladas, que representaram 22% do total das exportações brasileiras do complexo soja. O farelo de soja foi responsável por 55% desse total, seguido pela soja em grão com 37% e óleo bruto com 8%. Dos investimentos totais em 2001, a maior parcela foi destinada à área de originação e processamento de soja, atingindo R$178,6 milhões, ante R$104 milhões em 2000.

O óleo de soja representa 87,6% do total dos óleos comestíveis consumidos no mercado doméstico. O volume total comercializado pela empresa foi de 610.207 toneladas.

O volume comercializado de farinha de trigo em 2001 foi 8% superior em relação a 2000. A grande oportunidade de crescimento aconteceu no segmento de panificação e confeitaria, com um incremento de 10% no volume e de 38% no faturamento. Em 2001, foram lançadas novas misturas para panificação e confeitaria, destinadas ao segmento de padarias, bem como variedades na linha de misturas para bolos destinadas ao segmento de consumo

Com um faturamento anual da ordem de R$ 6,2 bilhões, o grupo detém uma participação de destaque na balança comercial brasileira, figurando entre as cinco maiores exportadoras do país e posicionando-se como a empresa líder nas exportações no setor de agronegócios.

JOHN DEERE

Operações integradas

O grupo internacional de máquinas e implementos agrícolas John Deere fatura US$13 bilhões anuais e investe em pesquisa e desenvolvimento em torno de US$1,5 milhão por dia. Tem mais de 40 mil funcionários no mundo todo e sua participação global tem sido mantida através de negócios realizados em mais de 160 países, com 32 fábricas localizadas nos Estados Unidos, África do Sul, Brasil, Alemanha, Argentina, Canadá, China, Espanha, França, Holanda, Índia e México.

A unidade Brasil, que coordena as operações da América do Sul, vem investindo fortemente no crescimento dos negócios e prevê investimentos da ordem de US$ 20 milhões anuais ao longo de cinco anos desde 1999. Esses investimentos possibilitam trazer tecnologias de produção avançadas, como o projeto das colheitadeiras John Deere 9650 e 9750 STS. Esses equipamentos serão produzidos na planta de Horizontina a partir deste mês de outubro, disponibilizando ao agricultor brasileiro e sul-americano a mesma tecnologia de colheita utilizada por seus pares nos Estados Unidos e Europa. O total investido para esse projeto foi de R$56 milhões, e a partir de outubro deste ano os tratores e colheitadeiras da marca passarão a receber um moderno sistema de pintura, o E-Coat, usado em fábricas da Deere nos EUA e na Europa, que exigiu investimentos de R$28 milhões e traz melhoria da qualidade do produto, protegendo a máquina contra o efeito da corrosão.

Ao integrar as operações da Cameco do Brasil Ltda., desde setembro, a John Deere Brasil S.A. dá mais um passo no processo de consolidação de suas operações na América do Sul, que inclui também a Unidade de Santo Ângelo (fundição), que passa a ser denominada internamente como Unidade de Catalão. Esta unidade é responsável pela produção de equipamentos para mecanização da lavoura canavieira, com destaque para as colhedoras de cana-de-açúcar.

Além da John Deere Brasil S.A., a operação sul-americana inclui também uma fábrica em Rosário, Argentina, que produz os motores utilizados nos equipamentos montados pela companhia em suas unidades no continente. A John Deere Brasil emprega cerca de 1.700 funcionários em suas diversas plantas, responsáveis pela produção anual de cerca de 2.200 colheitadeiras, 4.300 tratores e 12 mil linhas de plantio. O grupo também exporta para outros países fora do continente sul-americano, notadamente para a União Européia, para o Leste europeu, Oriente Médio e Extremo Oriente, além de América Central e Caribe.

PERDIGÃO

Força nas exportações

No início dos anos 30, descendentes de duas famílias de imigrantes italianos – Ângelo Ponzoni e Saul Brandalise – estabeleceram em Vila das Perdizes, no Meio-Oeste catarinense, um pequeno empreendimento cujo crescimento deu origem a um grande complexo agroindustrial. Com um pequeno abatedouro e uma fábrica de produtos suínos, eles iniciaram em 1939 suas atividades industriais.

Em 1941 o empreendimento mudou sua identificação. Uma nova marca trazia impresso um casal de perdizes e o nome Perdigão, denominação do macho da perdiz, ave muito presente na região.

Em 1954 a empresa passou a investir em avicultura. Com o correr dos anos, transpôs as fronteiras de Santa Catarina e implantou operações nos estados do Rio Grande do Sul, Goiás, Paraná, São Paulo e Minas Gerais, transformando-se num gigante que hoje emprega mais de 20 mil funcionários. O agronegócio Perdigão tem hoje 13 unidades industriais de carnes, duas de soja e sete fábricas

O ano de 2001 foi marcado por um incremento de 102%, na

exportação de carnes com embarques de 339 mil toneladas de produtos agroindustriais para o mercado europeu. No mercado interno, mesmo enfrentando os problemas gerados pela crise da energia, a empresa conseguiu incrementar suas vendas de produtos de maior valor agregado, que cresceram 18% em receita e 15% em volume no ano. O expressivo resultado obtido com as vendas de produtos específicos para as festas de fim de ano foi outro dos fatores importantes para o bom resultado.

A Perdigão alcançou no ano um Ebitda de R$421 milhões, 163% de crescimento. O faturamento bruto da companhia passou para R$2,8 bilhões, e as exportações chegaram a R$1,03 bilhão, representando 43% da receita líquida. O lucro líquido cresceu 271%, chegando a R$168 milhões no ano. O quarto trimestre foi responsável por 46% dessa cifra. Em contrapartida os investimentos em 1991 foram R$84,8 milhões menores do que no ano anterior, um decréscimo de 39,2%

A receita líquida cresceu 38% no ano – R$2,4 bilhões, aumento superior ao do faturamento bruto devido ao expressivo incremento de 102% nas receitas de exportações. O último trimestre representou 31% dessa receita, totalizando R$764,8 milhões – 43% de aumento em relação ao quarto trimestre de 2000. Resultados impulsionados pela exportação, que respondeu por 42% da receita líquida, acompanhada pelo bom desempenho das vendas sazonais de final de ano.

Numa comparação, receita líquida e margens brutas demonstram um ganho de 8,7% em relação ao ano anterior devido ao desempenho das exportações, à agregação de valor ao *mix* e à média do comportamento baixista dos preços do milho no ano. Tudo isso contribuiu para um aumento de 87,1% do lucro bruto no ano, chegando a R$800,2 milhões

As despesas operacionais tiveram um incremento de 37,8% no ano. Para viabilizar as exportações, os custos com fretes marítimos e terrestres além de armazenagem e serviços portuários, sofreram elevações. Outros itens também sofreram reajustes, como comunicações e combustíveis. As ações de marketing foram reforçadas para que as despesas operacionais tivessem crescimento superior à receita bruta. O resultado operacional antes das despesas financeiras cresceu 233,9% no ano, alcançando R$359 milhões. A margem líquida do exercício ficou em 6,9%, contra 2,6% em 2000, o que representa um crescimento de 270,7% no lucro líquido, totalizando R$168,2 milhões.

SOUZA CRUZ

Números eloqüentes

A história da Souza Cruz começou em 25 de abril de 1903, num sobrado de três andares da Rua Gonçalves Dias, no Rio de Janeiro. Ali, o jovem imigrante português Albino Souza Cruz pôs a funcionar a primeira máquina do Brasil capaz de produzir cigarros já enrolados em papel. A novidade lançada pelo imigrante eliminava o trabalho de separar a palha, alisar, picar o fumo de corda e enrolar o cigarro. A pequena fábrica acabou não comportando a crescente necessidade de produção e, em 1910, o jovem empresário adquiriu a Imperial Fábrica de Rapé de José Paulo Cordeiro, no bairro da Tijuca, no Rio de Janeiro. Em 1914, sentindo necessidade de aporte tecnológico, Albino passou o controle acionário para a empresa inglesa British American Tobacco (BAT), transformando a empresa em sociedade anônima. Aí começa a odisséia de uma das maiores empresas do agronegócio brasileiro.

A Souza Cruz é um dos cinco maiores grupos privados do país. Atuando nas áreas de fumo e cigarros, gera cerca de 5 mil empregos diretos, em postos de trabalho espalhados por todo o Brasil.

No ano de 2001, seu lucro líquido, impulsionado principalmente pelo crescimento das exportações de fumo, chegou a R$634,4 milhões, 28% acima do resultado apurado no ano anterior.

Nas exportações de fumo, o destaque foi para o crescimento de 30% no volume exportado (103 mil toneladas em 2001 contra 79 mil em 2000), o que gerou uma receita de US$280,2 milhões.

O volume de vendas cresceu 6%, o que significou 87 bilhões de cigarros vendidos, contra 82,1 bilhões em 2000. Esse volume representou uma participação de 79,6% do mercado legal (contra 78,8% em 2000). Sete entre as 10 marcas mais vendidas no mercado brasileiro pertencem à carteira de marcas da companhia.

Influenciadas pela conjuntura favorável do mercado internacional, pelo comportamento da taxa de câmbio e pelos excelentes níveis de qualidade obtidos na safra de 2001, as exportações de fumo registraram resultados significativamente superiores aos do ano de 2000, e corrresponderam a aproximadamente 75% do crescimento registrado pelo lucro operacional antes do resultado financeiro.

A Souza Cruz teve um crescimento de volume de vendas de 30% em 2001, em comparação com o ano anterior. As exportações totalizaram 103 mil toneladas de fumo para 55 diferentes países, atingindo cinco diferentes continentes. O lucro operacional antes do resultado financeiro chegou a R$714,3 milhões (Ebitda de R$792,2 milhões), representando um crescimento de 37,8% sobre o ano de 2000. Os investimentos realizados pela companhia no ano de 2001 totalizaram R$138,1 milhões.



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

As empresas que mais avançaram no *ranking*

Class.	Empresa	Setor	Posição no *ranking*		Nº de posições conquistadas
			2001	2002	
1	Granja Rezende	Agropecuária	86	44	42
2	Sadia	Produtos alimentícios	31	5	26
3	Klabin	Celulose e papel	50	24	26
4	Copertrading	Comércio por atacado	91	66	25
5	Chapecó	Produtos alimentícios	52	28	24
6	Coimex	Comércio por atacado	68	45	23
7	CBB/Ambev	Bebidas	24	2	22
8	Cargill Fertilizantes	Produtos químicos	70	49	21
9	Laginha Agro Industrial	Açúcar e álcool	94	74	20
10	Usina Caeté	Açúcar e álcool	66	47	19

As empresas que mais recuaram no *ranking*

Class.	Empresa	Setor	Posição no *ranking*		Nº de posições perdidas
			2001	2002	
1	Antarctica Sudeste	Bebidas	39	83	44
2	Martins	Comércio por atacado	28	39	11
3	Cenibra	Celulose e papel	17	25	8
4	Schincariol	Bebidas	69	76	7
5	Cacique	Produtos alimentícios	85	91	6
6	Votorantim - VCP	Celulose e papel	4	8	4
7	Aracruz	Celulose e papel	5	7	2
8	Souza Cruz	Produtos do fumo	8	10	2
9	Sendas	Comércio varejista	15	17	2
10	Pirelli Pneus	Artigos de borracha e plástico	18	20	2

As maiores rentabilidades

Class.	Empresa	Setor	Rentab. do PL (em %)	Class. geral
1	Arosuco	Bebidas	229,9	96
2	Copertrading	Comércio por atacado	84,7	66
3	Sab Trading	Comércio por atacado	78,5	67
4	Coimex	Comércio por atacado	65,5	45
5	Souza Cruz	Produtos do fumo	50,7	10
6	Coinbra	Produtos alimentícios	40,0	22
7	Bianchini	Produtos alimentícios	39,1	88
8	Seara	Produtos alimentícios	27,6	19
9	Schering-Plough	Produtos farmacêuticos e veterinários	27,2	78
10	Perdigão Agroindustrial	Produtos alimentícios	25,7	9

As menos rentáveis*

Class.	Empresa	Setor	Rentab. do PL (em %)	Class. geral
1	Hering	Vestuário	-65,9	50
2	Chapecó	Produtos alimentícios	-43,0	28
3	Basf	Produtos químicos	-37,7	6
4	Josapar	Produtos alimentícios	-28,9	68
5	Eucatex	Produtos de madeira	-25,7	51
6	Orsa	Celulose e papel	-24,2	70
7	Vicunha	Produtos têxteis	-22,6	16
8	Kraft Lacta	Produtos alimentícios	-18,4	35
9	Bayer	Produtos químicos	-14,2	18
10	Klabin Kimberly	Celulose e papel	-12,8	61

* Não foram consideradas as empresas com PL negativo ao final de 2001.

As maiores reduções de vendas

Class.	Empresa	Setor	Cresc. real das vendas* (em %)	Class. geral
1	Antarctica Sudeste	Bebidas	-59,9	83
2	Coinbra-Frutesp	Bebidas	-38,2	62
3	Schincariol	Bebidas	-36,4	76
4	Cenibra	Celulose e papel	-25,9	25
5	Cacique	Produtos alimentícios	-17,8	91
6	Spaipa	Bebidas	-14,1	60
7	Klabin Kimberly	Celulose e papel	-13,4	61
8	Batávia	Produtos alimentícios	-13,3	94
9	Hering	Vestuário	-11,9	50
10	Parmalat	Produtos alimentícios	-11,7	15

* Valores de 2000 corrigidos pelo IGP-DI médio.

Os maiores lucros

Class.	Empresa	Setor	Lucro líquido (R$ mil)	Class. geral
1	Souza Cruz	Produtos do fumo	636.100	10
2	CBB/Ambev	Bebidas	578.526	2
3	Votorantim - VCP	Celulose e papel	377.899	8
4	Suzano	Celulose e papel	302.612	12
5	Pão de Açúcar	Comércio varejista	250.733	1
6	Sadia	Produtos alimentícios	202.607	5
7	Aracruz	Celulose e papel	199.440	7
8	Perdigão Agroindustrial	Produtos alimentícios	167.715	9
9	Bunge Alimentos	Produtos alimentícios	158.163	3
10	Arosuco	Bebidas	146.566	96

Os maiores prejuízos

Class.	Empresa	Setor	Lucro líquido (R$ mil)	Class. geral
1	Basf	Produtos químicos	-261.465	6
2	Vicunha	Produtos têxteis	-124.672	16
3	Philip Morris	Produtos do fumo	-111.586	63
4	Eucatex	Produtos de madeira	-78.332	51
5	Du Pont	Produtos químicos	-66.197	21
6	Parmalat	Produtos alimentícios	-61.253	15
7	Bompreço	Comércio varejista	-60.087	13
8	Chapecó	Produtos alimentícios	-58.707	28
9	Hering	Vestuário	-58.566	50
10	Kraft Lacta	Produtos alimentícios	-50.595	35

Os maiores Ebitdas

Class.	Empresa	Setor	Ebtida (R$ mil)	Class. geral
1	CBB/Ambev	Bebidas	1.151.224	2
2	Votorantim - VCP	Celulose e papel	684.940	8
3	Bunge Alimentos	Produtos alimentícios	633.931	3
4	Souza Cruz	Produtos do fumo	627.000	10
5	Pão de Açúcar	Comércio varejista	556.214	1
6	Aracruz	Celulose e papel	526.620	7
7	Sadia	Produtos alimentícios	493.989	5
8	Perdigão Agroindustrial	Produtos alimentícios	430.187	9
9	Bahia Sul	Celulose e papel	358.196	14
10	Suzano	Celulose e papel	306.269	12

Os menores Ebitdas

Class.	Empresa	Setor	Ebtida (R$ mil)	Class. geral
1	ABC	Comércio varejista	-22.641	86
2	Schincariol	Bebidas	-15.528	76
3	Martins	Comércio por atacado	-11.187	39
4	VCP Exportadora	Comércio por atacado	-11.054	53
5	Philip Morris	Produtos do fumo	-4.470	63
6	Cargill Fertilizantes	Produtos químicos	-2.924	49
7	Klabin Kimberly	Celulose e papel	754	61
8	Batávia	Produtos alimentícios	6.176	94
9	Coimex	Comércio por atacado	7.054	45
10	Eldorado	Comércio varejista	8.766	71

Os maiores aumentos de vendas (por reestruturação)*

Class.	Empresa	Setor	Cresc. real das vendas** (em %)	Class. geral
1	Bayer	Produtos químicos	1.115,7	18
2	Sadia	Produtos alimentícios	855,9	5
3	CBB/Ambev	Bebidas	620,2	2
4	Granja Rezende	Agropecuária	142,0	44
5	Coimex	Comércio por atacado	82,9	45
6	Adubos Trevo	Produtos químicos	60,3	64
7	Bunge Fertilizantes	Produtos químicos	55,8	11
8	Bunge Alimentos	Produtos alimentícios	40,6	3
9	Vicunha	Produtos têxteis	36,7	16
10	Caeté	Açúcar e álcool	33,3	47

*Crescimento de receitas motivado principalmente por eventos de caráter societário.

** Valores de 2000 corrigidos pelo IGP-DI médio.

Os maiores aumentos de vendas (por operação da empresa)*

Class.	Empresa	Setor	Cresc. real das vendas** (em %)	Class. geral
1	Sab Trading	Comércio por atacado	286,1	67
2	Bianchini	Produtos alimentícios	91,4	88
3	Coinbra	Produtos alimentícios	72,8	22
4	Chapecó	Produtos alimentícios	60,7	28
5	Duratex Exportadora	Comércio por atacado	56,4	48
6	Josapar	Produtos alimentícios	50,3	68
7	Copertrading	Comércio por atacado	48,7	66
8	Esteve	Comércio por atacado	38,6	72
9	Frangosul	Produtos alimentícios	36,5	29
10	Arosuco	Bebidas	34,7	96

* Crescimento motivado principalmente pelas operações da empresa.

** Valores de 2000 corrigidos pelo IGP-DI médio.

INFORMAÇÃO PARA QUEM PRECISA CONHECER O BRASIL EM DETALHE

Divisão de Gestão de Dados IBRE-FGV

Serviços

PESQUISAS EMPRESARIAIS
Sondagens Conjunturais
Rankings

ÍNDICES DE PREÇOS
Consumidor
Atacado
Construção
Índices Gerais de Preços
Orçamentos familiares

BANCOS DE DADOS E SERVIÇOS DE INFORMAÇÃO
FGV Dados
Index
Banco de preços

PESQUISAS AGRÍCOLAS
Preços e custos da produção
Preços de terras

INDICADORES FINANCEIROS
Índice FGV-100 de ações
Indicador de preço do milho FGV/BM&F

SERVIÇOS DE CONSULTORIA
Levantamentos de preços
Cálculos financeiros

A Divisão de Gestão de Dados do Instituto Brasileiro de Economia da Fundação Getulio Vargas coloca à disposição das empresas informação e expertise para quem precisa de conhecimento sobre o que somos, nosso histórico e, principalmente, as alternativas para o futuro. A Divisão produz um conjunto variado de dados estatísticos, brutos ou analisados, que permitem mapear a realidade brasileira por diversos ângulos e pontos de vista. Estes dados são oferecidos em forma de produtos com a qualidade FGV em formato padrão ou customizado. Divisão de Gestão de Dados IBRE-FGV, o caminho certo para quem quer conhecer o Brasil a fundo.

Informações
(21) 2559-6087
ibredgd@fgv.br

FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS
IBRE
Instituto Brasileiro de Economia

As 100 Maiores do Agronegócio

Relação das empresas por ordem alfabética

Nome	Razão social	Posição 2002
ABC	ABC Supermercados S.A.	86
ABC Inco	ABC Indústria e Comércio S.A. - ABC Inco	90
Aché	Aché Laboratórios Farmacêuticos S.A.	42
Açúcar Guarani	Açúcar Guarani S.A.	75
Adubos Trevo	Adubos Trevo S.A.	64
Antarctica Sudeste	Indústria de Bebidas Antarctica do Sudeste S.A.	83
Aracruz	Aracruz Celulose S.A.	7
Arosuco	Arosuco Aromas e Sucos S.A.	96
Avipal	Avipal S.A. - Avicultura e Agropecuária	30
Bahia Sul	Bahia Sul Celulose S.A.	14
Basf	Basf S.A.	6
Batávia	Batávia S.A.	94
Bayer	Bayer S.A.	18
Bianchini	Bianchini S.A. - Indústria, Comércio e Agricultura	88
Bompreço	Bompreço S.A. Supermercados do Nordeste	13
Bompreço Bahia	Bompreço Bahia S.A.	32
Braswey	Braswey S.A. Indústria e Comércio	46
Bunge Alimentos	Bunge Alimentos S.A.	3
Bunge Fertilizantes	Bunge Fertilizantes S.A.	11
Cacique	Cia. Cacique de Café Solúvel	91
Camil Alimentos	Camil Alimentos	99
Cargill	Cargill Agrícola S.A.	4
Cargill Fertilizantes	Cargill Fertilizantes S.A.	49
CBB/Ambev	Companhia Brasileira de Bebidas	2
Cenibra	Celulose Nipo-Brasileira S.A. - Cenibra	25
Chapecó	Chapecó Cia. Industrial de Alimentos	28
Cia. Produtora de Alimentos	Cia. Produtora de Alimentos	87
Coimex	Cia. Importadora e Exportadora - Coimex	45
Coinbra	Comércio e Indústrias Brasileiras Coinbra S.A.	22
Coinbra-Frutesp	Coinbra - Frutesp S.A.	62
Copertrading	Copertrading - Comércio, Exportação e Importação S.A.	66
Coteminas	Cia. de Tecidos Norte de Minas - Coteminas	27
Du Pont	Du Pont do Brasil S.A.	21
Duratex	Duratex S.A.	34
Duratex Exportadora	Duratex Comercial Exportadora S.A.	48
Eldorado	Eldorado S.A.	71
Elegê	Elegê Alimentos S.A.	55
Esteve	Esteve S.A.	72
Eucatex	Eucatex S.A. Indústria e Comércio	51
Fertibrás	Fertibrás S.A.	84
Fosfértil	Fertilizantes Fosfatados S.A. - Fosfértil	33
Frangosul	Frangosul S.A. - Agro Avícola Industrial	29
Garoto	Chocolates Garoto S.A.	58
Granja Rezende	Granja Rezende S.A.	44
Guararapes	Guararapes Confecções S.A.	81
Hering	Cia. Hering	50
Inpacel	Inpacel - Indústria de Papel Arapoti S.A.	43
Itasa	Indústrias Alimentícias Itacolomy S.A. - Itasa	80
John Deere	John Deere Brasil S.A.	38

Nome	Razão social	Posição 2002
Josapar	Josapar - Joaquim Oliveira S.A. Participações	68
Klabin	Klabin S.A.	24
Klabin Bacell	Klabin Bacell S.A.	95
Klabin Kimberly	Klabin Kimberly S.A.	61
Kraft Lacta	Kraft Foods Brasil S.A.	35
Laginha Agro Industrial	Laginha Agro Industrial S.A.	74
M. Dias Branco	M. Dias Branco S.A. Comércio e Indústria	40
Mahle Cofap	Mahle Cofap Anéis	100
Makro	Makro Atacadista S.A.	23
Marisol	Marisol S.A.	93
Martins	Martins Comércio e Serviços de Distribuição S.A.	39
Milenia	Milenia Agro Ciências S.A.	37
Moinhos Cruzeiro do Sul	Moinhos Cruzeiro do Sul S.A.	54
Müller	Cia. Müller de Bebidas	98
Orsa	Orsa Celulose, Papel e Embalagens S.A.	70
Pão de Açúcar	Cia. Brasileira de Distribuição - CBD	1
Parmalat	Parmalat Brasil S.A. Indústria de Alimentos	15
Perdigão Agroindustrial	Perdigão Agroindustrial S.A.	9
Philip Morris	Philip Morris Brasil S.A.	63
Pirelli Pneus	Pirelli Pneus S.A.	20
Placas do Paraná	Placas do Paraná S.A.	89
Randon	Randon S.A. Implementos e Sistemas Automotivos	73
Ripasa	Ripasa S.A. Celulose e Papel	26
Sab Trading	Sab Trading Comercial Exportadora S.A.	67
Sadia	Sadia S.A.	5
Santher	Santher - Fábrica de Papel Santa Therezinha S.A.	57
Santista Têxtil	Santista Têxtil S.A.	41
Schering-Plough	Indústria Química e Farmacêutica Schering-Plough S.A.	78
Schincariol	Primo Schincariol Indústria de Cervejas e Refrigerantes S.A.	76
Schincariol NE	Primo Schincariol Indústria de Cervejas e Refrigerantes do Nordeste S.A.	97
Seara	Seara Alimentos S.A.	19
Sendas	Casas Sendas Comércio e Indústria S.A.	17
Souza Cruz	Souza Cruz S.A.	10
Spaipa	Spaipa S.A. - Indústria Brasileira de Bebidas	60
Spal	Spal Indústria Brasileira de Bebidas S.A.	31
Suzano	Cia. Suzano de Papel e Celulose	12
Tafisa	Tafisa Brasil S.A.	82
Teka	Teka - Tecelagem Kuehnrich S.A.	56
Ultrafertil	Ultrafertil S.A.	36
Usina Barra Grande	Usina Barra Grande de Lençóis S.A.	79
Usina Caeté	Usina Caeté S.A.	47
Usina Coruripe	S.A. Usina Coruripe Açúcar e Álcool	59
Vale do Rosário	Cia. Açucareira Vale do Rosário	77
VCP Exportadora	VCP Exportadora e Participações S.A	53
Vicunha	Vicunha Têxtil S.A.	16
Vigor	S.A. Fábrica de Produtos Alimentícios Vigor	65
Vonpar	Vonpar Refrescos S.A.	52
Votorantim - VCP	Votorantim Celulose e Papel S.A. - VCP	8
Yakult	Yakult S.A. - Indústria e Comércio	85
ZF	ZF do Brasil S.A.	92
Zillo Lorenzetti	Açucareira Zillo Lorenzetti S.A.	69

As 100 Maiores do Agronegócio

Classificação setorial. Exercício-base: 2001 (em R$ mil, exceto onde indicado).

Class. setorial	Posição 2002	Nome de fantasia	Estado*	Tipo de sociedade**	Ativo total	Cresc. %	Receita Operacional Líquida
Açúcar e álcool							
1	47	Usina Caeté	AL	F	663.637	29,16	364.405
2	59	Usina Coruripe	AL	F	692.933	5,45	229.831
3	69	Zillo Lorenzetti	SP	F	423.639	4,61	241.882
4	74	Laginha Agro Industrial	AL	F	366.553	5,98	228.127
5	75	Açúcar Guarani	SP	F	363.269	85,67	226.837
6	77	Vale do Rosário[1]	SP	F	282.607	-16,84	258.011
7	79	Usina Barra Grande	SP	F	307.832	18,83	223.628
Total					**3.100.470**		**1.772.721**
Agropecuária							
1	44	Granja Rezende	MG	F	677.600	69,23	490.673
Total					**677.600**		**490.673**
Artigos de borracha e plástico							
1	20	Pirelli Pneus	SP	F	1.099.394	18,36	1.265.021
Total					**1.099.394**		**1.265.021**
Bebidas							
1	2	CBB/Ambev	SP	F	9.919.634	456,50	4.094.037
2	31	Spal	SP	F	732.472	2,66	901.999
3	52	Vonpar	RS	F	492.697	2,50	382.810
4	60	Spaipa	PR	F	331.674	-2,49	410.583
5	62	Coinbra-Frutesp[2]	SP	F	380.239	6,98	302.589
6	76	Schincariol	SP	F	627.418	9,40	156.426
7	83	Antarctica Sudeste	RJ	F	486.777	-59,91	144.694
8	96	Arosuco	AM	F	183.140	-1,75	239.220
9	97	Schincariol NE	BA	F	303.580	21,89	148.209
10	98	Müller[3]	SP	F	234.970	-7,50	189.535
Total					**13.692.601**		**6.970.102**
Celulose e papel							
1	7	Aracruz	ES	A	5.379.463	28,66	1.180.593
2	8	Votorantim-VCP	SP	A	3.211.408	-7,92	1.541.562
3	12	Suzano	SP	A	3.045.662	6,78	998.668
4	14	Bahia Sul	BA	A	2.692.386	10,79	732.288
5	24	Klabin	SP	A	4.246.660	470,36	396.916
6	25	Cenibra	MG	F	1.377.814	4,32	686.114
7	26	Ripasa	SP	A	1.396.500	27,11	631.291
8	43	Inpacel	PR	F	1.028.040	-6,53	366.438
9	57	Santher	SP	A	427.613	6,10	418.669
10	61	Klabin Kimberly	SP	F	388.123	-0,38	319.451

Cresc. %	Patrimônio Líquido	Ebitda	Lucro Líquido	Endividamento (em pontos)	Liquidez corrente (em pontos)	Rentabilidade sobre o PL (em %)
47,1	398.792	173.102	81.393	0,66	1,84	20,41
26,5	242.286	43.367	10.053	1,86	2,24	4,15
18,6	91.001	37.253	14.763	3,66	1,09	16,22
33,9	165.521	57.876	18.082	1,21	1,64	10,92
18,0	260.839	66.117	43.388	0,39	1,63	16,63
31,5	118.887	69.483	17.396	1,38	1,31	14,63
22,0	59.622	34.817	13.075	4,16	1,43	21,93
	1.336.948	**482.015**	**198.150**	**1,38**	**1,63**	**16,22**
167,1	490.412	73.452	63.547	0,38	3,66	12,96
	490.412	**73.452**	**63.547**	**0,38**	**3,66**	**12,96**
13,6	482.493	148.307	50.408	1,28	1,05	10,45
	482.493	**148.307**	**50.408**	**1,28**	**1,05**	**10,45**
694,8	2.491.955	1.151.224	578.526	2,98	1,35	23,22
6,2	391.022	27.668	-32.428	0,87	0,63	-8,29
11,5	374.768	23.075	4.028	0,31	2,40	1,07
-5,2	149.635	26.964	-9.741	1,22	1,19	-6,51
-31,8	163.076	23.760	-10.664	1,33	4,66	-6,54
-29,8	349.213	-15.528	-2.598	0,80	0,68	-0,74
-55,7	359.908	21.624	-849	0,35	0,21	-0,24
48,6	63.747	209.624	146.566	1,87	0,45	229,92
28,6	166.797	34.613	20.619	0,82	1,84	12,36
-0,2	108.850	32.505	-5.648	1,16	1,95	-5,19
	4.618.971	**1.535.529**	**687.811**	**1,02**	**1,27**	**-0,49**
-1,2	2.455.130	526.620	199.440	1,19	1,12	8,12
7,3	2.604.345	684.940	377.899	0,23	1,17	14,51
13,8	1.300.903	306.269	302.612	1,34	0,79	23,26
3,7	1.505.398	358.196	99.088	0,79	1,23	6,58
10,2	1.287.973	193.505	78.610	2,30	0,43	6,10
-18,2	597.826	305.781	91.784	1,30	1,15	15,35
10,7	857.278	195.958	110.131	0,63	2,53	12,85
16,2	991.194	129.799	1.005	0,04	8,22	0,10
7,2	124.788	30.995	-12.460	2,43	0,91	-9,98
-4,4	270.574	754	-34.763	0,43	1,19	-12,85

Class. setorial	Posição 2002	Nome de fantasia	Estado*	Tipo de sociedade**	Ativo total	Cresc. %	Receita Operacional Líquida
11	70	Orsa	SP	F	364.509	-3,80	268.143
12	95	Klabin Bacell	BA	F	353.220	2,57	140.261
Total					**23.911.398**		**7.680.394**
Comércio por atacado							
1	23	Makro	SP	A	798.047	13,33	2.098.764
2	39	Martins	MG	F	429.268	-31,09	1.320.333
3	45	Coimex	ES	F	430.673	16,74	696.008
4	48	Duratex Exportadora	SP	F	658.794	-2,37	365.787
5	53	VCP Exportadora[4]	SP	F	1.258.411	-	198.596
6	66	Copertrading	AL	F	279.288	17,36	400.286
7	67	Sab Trading	RJ	F	278.850	-3,87	376.353
8	72	Esteve	ES	F	254.470	0,25	400.698
9	99	Camil Alimentos	SP	F	153.887	21,15	276.323
Total					**4.541.688**		**6.133.148**
Comércio varejista							
1	1	Pão de Açúcar	SP	A	7.128.641	7,78	7.211.853
2	13	Bompreço	PE	A	1.713.524	18,96	1.686.541
3	17	Sendas	RJ	F	917.498	4,52	2.324.132
4	32	Bompreço Bahia	BA	A	670.093	5,83	1.013.086
5	71	Eldorado	SP	F	251.539	2,05	425.541
6	86	ABC	RJ	F	170.025	15,14	351.050
Total					**10.851.320**		**13.012.203**
Fabricação e montagem de veículos automotores, partes e peças							
1	73	Randon	RS	F	228.277	10,09	391.906
2	92	ZF	SP	F	161.660	21,61	291.384
3	100	Mahle Cofap	SP	A	219.056	3,29	199.359
Total					**608.993**		**882.649**
Máquinas e equipamentos							
1	38	John Deere	RS	F	706.128	14,99	604.082
Total					**706.128**		**604.082**
Produtos alimentícios							
1	3	Bunge Alimentos	SC	A	3.533.367	1,98	5.357.474
2	4	Cargill	SP	F	3.029.311	32,81	4.225.993
3	5	Sadia	SC	A	2.922.026	10,87	3.277.623
4	9	Perdigão Agroindustrial	SP	F	2.403.497	11,47	2.424.864
5	15	Parmalat	SP	A	1.395.861	27,84	1.127.027
6	19	Seara	SC	A	1.146.932	30,85	1.199.575
7	22	Coinbra	SP	F	832.119	18,20	1.944.701
8	28	Chapecó	SC	F	1.159.041	67,47	627.478
9	29	Frangosul	RS	F	825.647	52,97	854.940
10	30	Avipal	RS	A	839.520	-0,24	742.404
11	35	Kraft Lacta	PR	F	769.371	18,62	638.707

Cresc. %	Patrimônio Líquido	Ebitda	Lucro Líquido	Endividamento (em pontos)	Liquidez corrente (em pontos)	Rentabilidade sobre o PL (em %)
8,1	123.718	53.873	-29.999	1,95	0,98	-24,25
6,2	315.052	54.967	11.628	0,12	2,69	3,69
	12.434.179	**2.841.657**	**1.194.975**	**0,99**	**1,16**	**6,34**
17,6	391.873	92.100	81.324	1,04	1,37	20,75
4,6	126.326	-11.187	3.460	2,40	1,10	2,74
101,8	66.409	7.054	43.514	5,49	1,05	65,52
72,6	464.183	83.161	15.332	0,42	2,32	3,30
-	65.552	-11.054	-4.648	18,20	0,75	-7,09
64,1	47.467	35.684	40.215	4,88	6,60	84,72
326,1	30.378	20.418	23.849	8,18	1,74	78,51
53,0	45.886	39.555	4.204	4,55	1,16	9,16
33,2	43.561	24.173	-430	2,53	0,96	-0,99
	1.281.635	**279.904**	**206.820**	**4,55**	**1,16**	**9,16**
5,0	3.403.890	556.214	250.733	1,09	1,21	7,37
1,8	473.146	65.490	-60.087	2,62	1,24	-12,70
6,4	238.968	143.367	9.078	2,84	0,59	3,80
14,7	282.365	54.935	-9.577	1,37	1,14	-3,39
0,9	79.211	8.766	-7.959	2,18	0,55	-10,05
8,6	-4.718	-22.641	-35.349	PL<0	0,34	PL<0
	4.472.862	**806.131**	**146.839**	**2,18**	**0,86**	**-3,39**
20,1	103.400	50.237	9.761	1,21	1,57	9,44
2,0	32.486	22.464	-1.719	3,98	1,11	-5,29
11,8	143.486	67.699	15.689	0,53	0,96	10,93
	279.372	**140.400**	**23.731**	**1,21**	**1,11**	**9,44**
23,1	261.394	94.176	3.446	1,70	1,09	1,32
	261.394	**94.176**	**3.446**	**1,70**	**1,09**	**1,32**
55,2	895.099	633.931	158.163	2,95	1,45	17,67
42,6	551.523	211.621	40.671	4,49	0,83	7,37
955,0	1.121.599	493.989	202.607	1,61	1,50	18,06
46,1	653.535	430.187	167.715	2,68	1,02	25,66
-2,6	880.509	108.103	-61.253	0,59	0,97	-6,96
41,1	290.171	198.993	80.130	2,95	1,07	27,61
90,7	306.810	166.767	122.773	1,71	1,41	40,02
77,3	136.399	53.215	-58.707	7,50	1,05	-43,04
50,6	206.599	143.571	46.247	3,00	1,25	22,38
44,6	436.080	56.418	32.169	0,93	1,04	7,38
10,2	274.648	50.094	-50.595	1,80	0,75	-18,42

Class. setorial	Posição 2002	Nome de fantasia	Estado*	Tipo de sociedade**	Ativo total	Cresc. %	Receita Operacional Líquida
12	40	M. Dias Branco	CE	F	919.771	17,04	438.873
13	46	Braswey	SP	F	525.059	3,80	540.075
14	54	Moinhos Cruzeiro do Sul	RS	F	309.821	17,28	629.613
15	55	Elegê	RS	F	338.401	-6,69	572.503
16	58	Garoto	ES	F	333.846	-1,55	468.383
17	65	Vigor	SP	A	442.639	-8,69	253.401
18	68	Josapar	RS	A	256.798	-12,21	424.978
19	80	Itasa	MG	F	322.141	10,33	214.113
20	85	Yakult	SP	F	264.630	0,91	226.197
21	87	Cia. Produtora de Alimentos	BA	F	253.515	14,11	206.973
22	88	Bianchini	RS	F	121.685	-3,38	591.296
23	90	ABC Inco	MG	F	169.499	51,66	284.884
24	91	Cacique	PR	A	228.845	-19,40	220.280
25	94	Batávia	PR	F	157.014	8,43	288.438
Total					**23.500.356**		**27.780.793**
Produtos de madeira							
1	34	Duratex	SP	A	1.221.775	2,78	453.586
2	51	Eucatex	SP	A	727.968	4,30	285.879
3	82	Tafisa	PR	F	468.155	18,08	155.493
4	89	Placas do Paraná	PR	F	450.420	16,73	128.786
Total					**2.868.318**		**1.023.744**
Produtos do fumo							
1	10	Souza Cruz	RJ	A	2.078.700	-7,97	2.166.900
2	63	Philip Morris	PR	F	356.506	4,43	322.323
Total					**2.435.206**		**2.489.223**
Produtos farmacêuticos e veterinários							
1	42	Aché	SP	F	752.970	13,38	487.306
2	78	Schering-Plough	RJ	F	221.698	-8,09	346.147
Total					**974.668**		**833.453**
Produtos químicos							
1	6	Basf	SP	F	2.625.593	3,59	2.505.620
2	11	Bunge Fertilizantes	SP	A	1.910.943	10,96	2.141.236
3	18	Bayer	SP	F	1.105.253	1.063,49	1.363.001
4	21	Du Pont	SP	F	1.115.174	23,37	1.074.126
5	33	Fosfértil	MG	A	1.139.842	1,50	480.531
6	36	Ultrafertil	SP	F	724.550	-1,88	694.480
7	37	Milenia	PR	F	824.330	11,92	594.817
8	49	Cargill Fertilizantes	SP	A	438.145	49,02	533.292
9	64	Adubos Trevo	RS	A	253.323	7,32	533.109
10	84	Fertibrás	SP	A	245.469	8,58	246.910
Total					**10.382.622**		**10.167.122**

Cresc. %	Patrimônio Líquido	Ebitda	Lucro Líquido	Endividamento (em pontos)	Liquidez corrente (em pontos)	Rentabilidade sobre o PL (em %)
18,1	795.417	107.600	94.732	0,16	3.154,96	11,91
41,1	194.950	68.478	9.075	1,69	0,65	4,66
13,5	67.252	57.130	5.739	3,61	0,68	8,53
13,9	203.334	46.364	-2.772	0,66	1,93	-1,36
3,1	163.292	19.914	-11.362	1,04	1,92	-6,96
12,9	178.398	13.808	-12.243	1,48	0,95	-6,86
65,9	51.939	26.139	-15.019	3,94	0,78	-28,92
12,3	298.732	76.880	48.670	0,08	2,05	16,29
-2,0	226.901	16.894	5.403	0,17	3,41	2,38
14,8	212.225	61.247	39.650	0,19	2,86	18,68
111,3	78.695	63.515	30.788	0,55	1,66	39,12
17,5	63.079	24.458	6.756	1,69	3,12	10,71
-9,3	122.646	38.403	16.478	0,87	1,09	13,44
-4,3	89.159	6.176	6.521	0,76	1,60	7,31
	8.498.991	**3.173.895**	**902.336**	**1,61**	**1,25**	**8,53**
6,9	865.822	98.909	52.483	0,41	3,09	6,06
3,2	304.591	39.694	-78.332	1,39	0,53	-25,72
9,5	191.356	49.768	-11.857	1,45	0,50	-6,20
4,6	177.625	26.216	6.058	1,54	1,11	3,41
	1.539.394	**214.587**	**(31.648)**	**1,42**	**0,82**	**-1,39**
13,3	1.254.800	627.000	636.100	0,66	1,07	50,69
23,8	-67.208	-4.470	-111.586	PL<0	1,14	PL<0
	1.187.592	**622.530**	**524.514**	**0,66**	**1,10**	**50,69**
7,1	443.717	39.490	23.755	0,70	0,91	5,35
10,9	83.924	56.379	22.866	1,64	1,34	27,25
	527.641	**95.869**	**46.621**	**1,17**	**1,12**	**16,30**
16,8	693.844	287.434	-261.465	2,78	1,13	-37,68
72,0	607.843	225.357	95.317	2,14	1,18	15,68
1.241,7	330.981	126.793	-46.924	2,34	1,50	-14,18
12,7	-16.154	96.623	-66.197	PL<0	2,35	PL<0
19,5	543.227	173.209	137.542	1,10	1,60	25,32
23,8	485.860	227.440	97.333	0,49	1,54	20,03
22,9	145.974	124.699	10.021	4,65	1,42	6,86
20,8	97.043	-2.924	8.137	3,51	1,08	8,38
77,0	116.157	49.280	-4.944	1,18	1,54	-4,26
11,2	90.048	14.406	12.213	1,73	1,13	13,56
	3.094.823	**1.322.317**	**(18.967)**	**2,14**	**1,46**	**8,38**

Class. setorial	Posição 2002	Nome de fantasia	Estado*	Tipo de sociedade**	Ativo total	Cresc. %	Receita Operacional Líquida
Produtos têxteis							
1	16	Vicunha	CE	A	1.361.631	3,52	1.044.910
2	27	Coteminas	MG	A	1.433.932	9,95	596.678
3	41	Santista Têxtil	SP	A	727.359	2,83	543.390
4	56	Teka	SC	A	449.476	13,37	394.947
Total					**3.972.398**		**2.579.925**
Vestuário							
1	50	Hering	SC	A	646.259	29,07	338.206
2	81	Guararapes	RN	A	605.113	7,32	133.060
3	93	Marisol	SC	A	221.004	5,64	218.222
Total					**1.472.376**		**689.488**

Obs.: foram incluídas nesta pesquisa as sociedades anônimas brasileiras que divulgaram balanços em órgãos oficiais de imprensa até o dia 20 de junho de 2002.

* Em caso de múltiplos estabelecimentos, a unidade da Federação da empresa foi determinada pelo domicílio fiscal para fins da declaração do Imposto de Renda Pessoa Jurídica.

** Aberta ou fechada, situação em dezembro de 2001

[1]Exercício findo em 30 de abril de 2002. Valores corrigidos pelo IGP-DI, seguindo procedimento descrito na nota 2.

[2]Exercício findo em 30 de junho de 2001. Valores corrigidos pelo IGP-DI de modo a refletir o nível de preços de dezembro de 2001 para efeito de comparação.

[3]O balanço do exercício de 2000 foi publicado com um número de meses de operações diferente dos tradicionais 12, prejudicando a comparação com os números de 2001.

[4]Iniciou operações em 2001.

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

Cresc. %	Patrimônio Líquido	Ebitda	Lucro Líquido	Endividamento (em pontos)	Liquidez corrente (empontos)	Rentabilidade sobre o PL (em %)
50,8	551.549	141.814	-124.672	1,47	0,97	-22,60
12,4	1.052.883	178.138	86.302	0,36	2,39	8,20
8,6	446.674	94.864	3.936	0,63	1,26	0,88
11,9	75.979	76.351	8.334	4,92	0,87	10,97
	2.127.085	**491.167**	**(26.100)**	**1,05**	**1,11**	**4,54**
-2,8	88.905	49.140	-58.566	6,27	0,88	-65,87
21,1	567.650	43.190	51.282	0,07	2,58	9,03
11,0	142.436	41.124	11.859	0,55	3,14	8,33
	798.991	**133.454**	**4.575**	**0,55**	**2,58**	**8,33**

AGROANALYSIS
A REVISTA DE AGRONEGÓCIOS DA FGV

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

TECNOLOGIA PARA TODOS

O governo precisa ofertar crédito em volume, taxas e prazos apropriados para o acesso à tecnologia

ÁUREA VARJÃO



Alves: quem adotar a tecnologia terá renda positiva

A tecnologia pode fazer do Brasil uma potência ainda maior na agricultura mundial, mas isso se aprender a exportar, a brigar para vender seus produtos. A afirmação é do engenheiro agrônomo e consultor da Embrapa Eliseu Alves. Mineiro de São João Del Rei, Alves presidiu a estatal brasileira por seis anos, o que deu a ele uma visão bem ampla sobre competitividade do agronegócio brasileiro. Para ele, a falta de acesso dos agricultores à tecnologia e a incapacidade de o Brasil exportar e pressionar os países desenvolvidos na redução dos subsídios são as principais barreiras à recuperação da renda agrícola dos brasileiros. Falando sobre renda e sustentabilidade, Alves alerta que o agricultor precisa aprender que é possível ganhar dinheiro mantendo o ambiente conservado para o futuro. Mas é preciso congregar o interesse imediato dos produtores e os interesses permanentes da sociedade. O governo, segundo ele, tem aí o papel de ajudar, porque um agricultor "pressionado para falir" não enxerga as futuras gerações.

Quais são hoje as grandes questões e decisões críticas na agricultura brasileira?

— As exportações do agronegócio são críticas para o equilíbrio das contas externas e para a estabilidade econômica. Além disso, geram empregos no campo e nas cidades, melhorando a renda agrícola. O aumento das exportações depende da agricultura comercial, que inclui a agricultura familiar moderna. Outros pontos importantes são, além de uma taxa de juros competitiva internacionalmente, o seguro agrícola, infra-estrutura e remoção de entraves às exportações.

Que entraves?

— Precisamos de paz no campo. As invasões de terra só contribuem para desestimular a agricultura comercial. Elas precisam acabar ou ser reduzidas a algo tolerável. Temos que ter uma estratégia comercial agressiva, conquistar novos mercados e diversificar a pauta de exportação. O perfil do ministro da Agricultura deve exigir dele muita habilidade em promover as exportações. Temos também a questão da pesquisa. A Embrapa, principalmente, tem que manter os exportáveis na lista de prioridades, ajudando a abrir caminhos para novos produtos. E o poder público precisa se aliar à iniciativa particular garantindo a qualidade que o mercado internacional exige, descobrindo os pontos fortes e fracos de nossos competidores e gerando estatísticas confiáveis.

Que outra questão temos em

discussão na agricultura?

— A substituição de importações, que significa dar igualdade de oportunidades aos produtores e não voltar ao passado. Gastamos US$1 bilhão nas importações de trigo. Nossa triticultura foi destruída pelo câmbio sobrevalorizado. Investir nela tem alto retorno, pois é competitiva, desde que não se importem subsídios. Outra questão importante é o acesso à posse da terra.

■ **Os investimentos do Banco da Terra devem ser ampliados?**

— Sim, e devemos dividir o assunto em quatro grupos. No primeiro, os filhos de agricultores e pequenos agricultores minifundistas. Nele, é preciso desvincular o financiamento do programa de reforma agrária, trazer para o âmbito da extensão rural pública ou privada. Depois, os agricultores residentes na periferia dos grandes centros. É necessário realizar o assentamento próximo à cidade, em lotes menores, em torno de cinco hectares. Assim garante-se emprego rural e urbano, pela proximidade do município. O terceiro grupo seria o de agricultores experientes. Aí é preciso comprar propriedades menores, de acordo com os interesses dos grupos que se formarem. O último é o latifúndio, que deve ser tratado fiscalmente, pelo imposto territorial. Desapropriar o latifúndio raramente pune o desapropriado e certamente pune muito mais a sociedade e os assentados.

■ **Outra questão são os transgênicos...**

— Precisamos saber se o Brasil vai ter acesso às tecnologias que envolvem transgenia ou não. Quem vai investir na geração de uma tecnologia, se ela não puder ser aplicada? A questão tem, assim, implicações profundas para a agricultura brasileira, seu destino e sua capacidade de competir. Colocar uma cerca que separa o que se pode pesquisar do que o que não se pode é equivalente a condenar o Brasil ao atraso tecnológico. Liberar a pesquisa e vedar a aplicação é o mesmo que proibir. É importante que se chegue a um entendimento, separando aquilo em que o risco envolvido excede os limites do que não excede. O princípio da precaução precisa ser exercido com cautela. Pelos precavidos, o mundo teria mudado muito pouco.

Precisamos destacar a pesquisa. Ciência é a base da agricultura do futuro. Da fundação da Embrapa aos dias de hoje, se castrou a maior parte de sua flexibilidade e capacidade de pensar em longo prazo. Para ser eficiente, ela precisa de flexibilidade para administrar o quadro de pessoal, de recursos livres de nossas mazelas macroeconômicas, com fluxo garantido, e de um procedimento de escolha de dirigentes protegido da vontade da política partidária.

Liberar a pesquisa e vedar sua aplicação é o mesmo que proibir. Pelos precavidos, o mundo teria mudado muito pouco.

■ **O que o senhor destacaria do XL Congresso Brasileiro de Economia e Sociologia Rural, promovido pela Sober, que este ano teve como tema a Eqüidade e Eficiência na Agricultura Brasileira?**

— Nas décadas de 40 a 60, a questão de eqüidade foi dominada pela posse da terra, pelo tamanho da propriedade. Achava-se que os latifúndios tinham um papel enorme na distorção da distribuição de renda no campo e na sociedade urbana. Na agricultura moderna, o fator de piora da distribuição de renda é a tecnologia. Um dos fatores que impedem o acesso a essa tecnologia é a falta de créditos de investimento em volume e taxa de juros e prazos apropriados. O governo tem pouco crédito e as exigências são tantas que os que estão fora da nova tecnologia não conseguem entrar. O crédito é bom para quem já entrou no clube, mas ruim para quem ainda não é sócio.

■ **Desde 2000/01, o Brasil vem obtendo safras de grãos próximas a 100 milhões de toneladas, quantidade significativamente superior aos níveis médios obtidos nos anos 90. Esse aumento da produção é generalizado ou concentra-se em regiões ou tipos de propriedade?**

— O processo de difusão de tecnologia tem seus prazos. No Sul e no Sudeste, há regiões com altíssima produtividade, e no Nordeste temos taxas estagnadas. Mas a maior taxa de produtividade em um estudo que fiz foi Barreiras, Bahia. No caso do milho, a força motora foi a soja, que entrou com um equipamento sofisticado. Quem planta a soja e for plantar o milho não usará tecnologia atrasada. O binômio soja/milho está revolucionando a agricultura. Essa revolução está em cima de outros produtos, como milho e o algodão.

■ **A Pesquisa Perfil do Produtor Rural constatou que a renda líquida de boa parte dos estabelecimentos era negativa em 1998. O senhor supõe que tenha havido uma reversão nesse processo?**

— Os mecanismos da economia moderna têm o lado bom e o ruim. E eles são baseados em tecnologia. Quem adotou a tecnologia terá renda positiva e quem foi excluído ficará com renda negativa. O fato é que, no longo prazo, vamos caminhar para ter uma agricultura com menos agricultores. Isso não significa que o complexo agropecuário vai empregar menos. Esse pessoal irá para cidades de pequeno e médio portes e vai continuar ligado

às atividades da agricultura. Eu e o presidente da Embrapa, Alberto Portugal, fizemos um estudo recente onde mostramos que a agricultura tem uma grande capacidade de gerar empregos na indústria e no setor de serviços. Em muitos municípios encontramos dados que mostram que o crescimento de 1% na agricultura traz um crescimento de 1% no PIB não-agrícola. Um exemplo é Petrolina, em Pernambuco. A agricultura moderna não vai criar problemas de emprego. Ela vai desempregar até o nível da porteira, mas vai criar condições para que a pequena cidade se industrialize e desenvolva também o setor de serviços, gerando mais empregos do que aqueles perdidos na modernização da agricultura. O BNDES precisa liberar dinheiro para isso em vez de ficar dando dinheiro só para as grandes empresas do país.

■ Qual o principal entrave à recuperação da renda agrícola? É tecnológico ou o investimento necessário está fora do alcance dos produtores?

— É tecnológico na medida em que muita gente não tem acesso à tecnologia. Não adianta difundir tecnologia se as pessoas não têm dinheiro para comprá-la. A exclusão está diretamente ligada à incapacidade de o Brasil exportar. Somos incapazes de pressionar os países avançados a reduzir os subsídios. Temos que aprender a brigar. O ministro Pratini de Moraes melhorou muito essa situação, mas só deu o primeiro chute. Um chute fantástico, mas, ainda, o primeiro. Na medida em que não sabemos exportar, os preços desabam. Estamos negociando agora com a China e com outros países fora dos Estados Unidos e da União Européia. Isso já é um passo importante.

■ Qual a sua avaliação sobre o esforço que o Brasil vem fazendo para implantar seu programa de reforma agrária? Ela é um instrumento adequado de combate à pobreza rural?

— A reforma agrária está combatendo a pobreza urbana, tirando pessoas da periferia da cidade e levando para o campo. Combater pobreza rural significa criar condições para permitir que os agricultores tenham uma renda maior. Combater a pobreza rural no Brasil sem combater a pobreza rural no Nordeste é brincadeira. Mais de 80% dessa pobreza estão naquela região. A reforma agrária hoje não é um instrumento para aumentar a produção. O papel dela é trazer paz social para o país. É preciso ter cuidado com o custo desse programa. Desapropriar o latifúndio é uma má idéia porque normalmente as grandes propriedades estão em regiões de terra ruim, sem acesso ao mercado. É mais inteligente fazer como no Paraná: desapropriar ou comprar propriedades perto da cidade, dando áreas menores para os agricultores. Esse indivíduo é urbano e recebe um lote perto da cidade, não quebrando esse vínculo. Quando isso acontece, há uma tendência de as pessoas abandonarem os assentamentos, vender a terra e voltar para a cidade. A reforma agrária é importante para trazer paz para o Brasil, mas tem que ser redefinida. Tem área usada na reforma agrária que não tem nem água. É preciso pôr as pessoas perto da cidade e dar a elas acesso à tecnologia.

Desapropriar o latifúndio raramente pune o desapropriado e, certamente, pune muito mais a sociedade e os assentados.

■ Os produtores rurais, principalmente os de maior porte, tendem a ver medidas de caráter preservacionista, como limitação ao desmatamento, proibição de queimadas, preservação ou reposição de mata ciliar, limitação à irrigação etc., como contrárias a seus interesses empresariais. O produtor rural deveria ser o principal interessado na preservação ambiental, pois seu negócio depende do meio ambiente. Como fazê-lo perceber vantagem econômica na preservação?

— Tudo no mundo tem custo. Preservar o meio ambiente também tem um custo. Eu é que tenho que proteger a propriedade do fogo, do caçador, de quem rouba madeira. Tenho que impedir, mas não tenho polícia para fazer isso. Então, qual é o meu lucro? Pode-se dizer que o lucro vai para as gerações futuras. Mas se estou pressionado para falir, não vou enxergar as gerações futuras. Se não juntarmos o interesse imediato dos produtores com os interesses permanentes da sociedade e encontrarmos uma forma de remunerar os agricultores que estão fazendo as coisas corretamente no sentido de preservar o meio ambiente, isso não tem futuro. O que precisamos é educar os agricultores e mostrar que eles podem ganhar dinheiro preservando o meio ambiente. Outro ponto é que o grande produtor é quem mais preserva o meio ambiente. Tanto que os critérios para desapropriação do Incra obrigam o indivíduo a utilizar toda a propriedade dele. Quem tem uma baixa utilização está sujeito a ser desapropriado. O que é importante é introduzir o conceito de que se pode ganhar dinheiro preservando o meio ambiente e o governo tem que ajudar a criar oportunidades de transformar esses bens ambientais em bens que possam ser de alguma forma comercializados. Um exemplo, o melhor que existe no Brasil é o turismo rural. Preservo meu cerrado, não desmato, recebo um pouco do dinheiro do governo para construir trilhas para caminhadas etc. Protejo o meio ambiente e tenho lucro.

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

Preços MELHORES

As medidas tomadas pelas lideranças e apoiadas pelo governo são bons reguladores de oferta e evitam vendas desenfreadas

ARMANDO MATIELLI E ANDRÉ LUIS MATIELLI

A queda drástica da performance vegetativa das lavouras cafeeiras, projetada para a próxima estação, se explica pela alta produtividade conseguida na atual colheita e pela debilidade dos tratos culturais, que ficaram muito aquém do ideal.

É notória uma desfolha anormal, em comparação aos últimos anos, ocasionada pela fortíssima incidência da ferrugem (*Hemileia vastatrix*) e agravada pela desnutrição. Houve queda de 20 a 50% na utilização de insumos, dependendo da região. As secas ocorridas nos anos anteriores causaram anomalias fisiológicas quase sempre evidenciadas por condições de estresse, como por exemplo altas produtividades. O atual recorde de produção, de aproximadamente 45 milhões de sacas (Embrapa), advém principalmente de um expressivo aumento da área plantada nos últimos quatro ou cinco anos. A continuidade do nível de produtividade dessas lavouras, porém, está seriamente comprometida.

O parque cafeeiro se estendeu rapidamente para regiões mais ao norte nas últimas duas décadas, tentando fugir da geada e procurando terras mais baratas e de topografia com acesso mais fácil para recursos mecânicos. Estamos cultivando café no cerrado, com solos mais pobres quando comparados aos solos de alta fertilidade do Norte do Paraná e de São Paulo, como as regiões de Jaú ou Ribeirão Preto. No passado, quando conseguimos altas produtividades em época de crise, a recuperação das lavouras se dava por um processo natural, sem as dificuldades atuais.

Brasil: produção de café

Milhões de sacas

Safra	Produção	%
1965/66	37,0	100,0
1966/67	18,8	50,8
1985/86	32,6	100,0
1986/87	13,5	41,4
1987/88	42,9	100,0
1988/89	22,5	52,4
2002/03	45,0	100,0
2003/04	–	–

Fonte: Martins, M. & Johnston, E. *Cento e cinqüenta anos de café*. p. 315.

Muitas lavouras não terão condições de recuperação. Percebe-se uma tendência para podas – esqueletamento, decotes, recepas. Mas é preciso analisar a capacidade reativa das plantas, muitas das quais sem força para a reabilitação. Certos cafeicultores julgam que as lavouras retomarão sua condição produtiva pelo simples processo de podas. Os insumos básicos recomendados e os tratos culturais adequados são fundamentais. As operações de reabilitação devem ser praticadas a partir do final da colheita, concentrando-se até janeiro/fevereiro, dependendo da operação. A descapitalização dos cafeicultores, que amargam uma crise duradoura, leva a esperar mais um ano de baixo nível tecnológico e um processo irreversível de recuperação, principalmente das lavouras do cerrado que, quando não tratadas, não agüentam desaforo – morrem. Uma alternativa de socorro ao setor será a liberação rápida de verbas de custeio para os agricultores, com processos burocráticos simples e ágeis junto aos agentes financeiros.

Toda vez que se alcançam 35 a 40 milhões de sacas, a produção dos anos seguintes cai sensivelmente. Houve quedas de 48 a 58 pontos de percentagem na produção dos anos que sucederam os de alta. A mesma tendência deve marcar a safra 2003/04, reforçada por condições de solo inferiores às de períodos mais remotos. A própria bianualidade da produção reforça essa previsão.

As medidas tomadas pelas lideranças e apoiadas pelo governo no que se refere a pré-comercialização, preço mínimo (AGF e EGF), leilões de opções de vendas e apoio aos exportadores são benéficas como reguladores de oferta; evitam vendas "desenfreadas" com conseqüências baixistas nos preços. Sem esses instrumentos, haveria superoferta na atual safra e forte escassez na vindoura.

Armando Matielli e André Luis Matielli *são engenheiros agrônomos, ambos com MBA em agribusiness (FGV), e cafeicultores – Fazenda Jacutinga (Guapé/MG). matielli@uol.com.br*

Nivaldo Manzano

As eleições e o caldo do rei Jacques



Conta-se que o rei Jacques I mandava ferver ainda vivas as mulheres suspeitas de bruxaria, provava o caldo e, pelo gosto, dizia: "É feiticeira" ou: "Não é feiticeira". Está aí a imagem da *ordem* que recorre à violência (é ou não é, certo ou errado) como único meio de comunicação entre as pessoas. A violência caracteriza-se fundamentalmente pela supressão de toda relação de reciprocidade, pela supressão da dimensão política da sociedade, ou das relações de poder político, que não é outra coisa senão o jogo da alternância do poder. Para que haja política, é preciso que existam não somente ganhadores, mas também perdedores. Um poder inacessível a uma das partes, como o poder do rei Jacques, o do reino dos céus ou o de um destino inexorável não é poder político, e sim o poder da violência.

É dizer que a política não vive da *ordem* estabelecida pelo rei Jacques, supostamente de origem divina, e sim de atores que buscam ocupar posições de poder mediante o deslocamento dos adversários, segundo regras assumidas como legítimas de comum acordo, num processo recorrente. Em se tratando do exercício do poder político na democracia, enfrentam-se grupos de atores empenhados em conquistar a adesão de sua audiência mediante propostas conflitantes entre si, que se apresentam, cada uma por sua vez, como a única capaz de resolver todos os problemas da humanidade.

Em contraste com a metáfora da *ordem* do rei Jacques, tem-se, na caracterização do poder político, a metáfora do humorista filósofo Luís Fernando Veríssimo, que expõe numa de suas crônicas o drama interior que dilacera o turista: enquanto o seu paladar, aventureiro, quer viajar em busca de novos sabores, os seus intestinos, sedentários, querem permanecer em casa, digerindo a mesma dieta. Eis o *conflito* que, se resolvido em proveito excludente de um ou de outro, além de eliminar o outro – a parte que teria perdido a contenda – elimina *ipso facto* a pessoa do próprio turista: não há como viajar desacompanhado de ambos.

Assim, a pessoa do turista, para se exercitar no desafio prazeroso e arriscado de ser turista, precisa necessariamente de seu conflito, da mesma forma como a noite precisa do dia e Deus do Diabo, já que o turista, que preza a si mesmo, não quer desapontar as razões convincentes de seus intestinos, nem as razões legítimas de seu paladar. Ele as acolhe em si como um pai ao filho. Partes conflitantes, é verdade, mas é nelas e graças a elas que ele se reconhece como um turista estimulado a partir ou a permanecer em casa. Todos sabemos que – a despeito das aparências, que podem dissimular cólicas nos intestinos por mudança da dieta ou protestos do paladar por não suportar comer mais a mesma coisa – ocorrem momentos em que tamanha é a tensão do drama que se tem a impressão de que o turista será partido ao meio.

Se o turista se decide, enfim, partir, não é porque consegue atenuar ou conciliar os interesses conflitantes, como se acredita equivocadamente, a propósito dos pactos políticos ou dos desentendimentos entre os casais. Pois as partes conflitantes seguem junto, ainda mais teimosas que antes na sua oposição: os intestinos ainda mais temerosos de novas experiências gastronômicas e o paladar ainda mais desejoso de provar novos sabores. Ele parte

em viagem por razão inversa: é a exacerbação do conflito, no transbordar da crise, que o estimula a partir. E se ele embarca inteiro, paladar e intestinos juntos – sistemas racionais logicamente opostos entre si –, é porque consegue enlaçá-los na solidariedade que os une, ele próprio, o sujeito, que não é intestino isoladamente, nem paladar isoladamente. Assim pode dizer-se que conflito e solidariedade, ordem e desordem, permanência e mudança são pares de opostos includentes que não podem separar-se, sob o risco de se perder a unidade da pessoa do turista, ou a dimensão política da sociedade.

Conflito e solidariedade, ordem e desordem, permanência e mudança são pares de opostos includentes.

Sopa constitucional

Observo que tudo na vida, fora do plano da abstração, encontra-se em estado de mudança. Assim, por exemplo, o espaço institucional da Constituição e da democracia não é estático: as letras da lei são fixas, mas essa fixidez é apenas aparente, porque a lei expressa o estado da correlação de forças em cada momento. As forças sociais e políticas que operam dentro do marco institucional puxam cada uma para o seu lado, para a *ordem* ou para a *mudança*, supostamente sempre dentro da lei. Ao expressar a mesma idéia, Machado de Assis escreveu que a Constituição é uma sopa na qual cada um mete a sua colher e retira dela o que lhe convém. Assim, pode dizer-se que a letra da lei e a sua interpretação divergente associam, de modo inseparável, a ordem e a mudança. O pacto institucional não passa de um pretexto assumido por cada um dos lados para continuar discordando na sua concordância.

Como diz um fazedor de frases, há dois problemas que ameaçam o mundo: a ordem e a desordem, quando consideradas abstrata e isoladamente. Na realidade, porém, ordem e desordem disputam, de modo indissociável porém distinto, um mesmo espaço unitário de possibilidades. Estabelecer a linha divisória que separa a ambas é o verdadeiro objeto da disputa, jamais alcançado, e isso é o que caracteriza toda ação, incluída a ação no espaço político. A disputa consiste no esforço incessante e recorrente de se remarcá-la, para ver ampliado o espaço conquistado, no caso de vitória relativa, ou reduzido, na hipótese contrária.

Além do conflito e da solidariedade coexistentes na pessoa do turista, há muitas coisas que a lógica não consegue explicar. Assim, por exemplo, a borboleta, ao se repetir (ordem) como borboleta, transforma-se (mudança) em pupa; e a pupa procede do mesmo modo. Como é possível, no ciclo da metamorfose, transgredir pela repetição e repetir pela transgressão? A mesma coisa ocorre com um gesto humano. Ninguém é capaz de repetir o mesmo gesto nem desempenhar por duas vezes um papel do mesmo modo: o gesto, ao se repetir, inova e, ao inovar, repete. O papel da pessoa repete, enquanto a pessoa que o desempenha inova, tudo a um só tempo.

Encontro explicação para esse aparente paradoxo no seguinte. O espaço no qual transcorre a ação política não é dado de antemão aos contendores. Esse espaço é construído e reconstruído de modo recorrente no seu entrechoque. Assim como ocorre no diálogo e em toda negociação, os atores que constituem esse espaço comum não são abstrações, como o são os papéis sociais que uma pessoa desempenha. Por detrás desses papéis, a sustentá-los, estão pessoas de carne e osso, seres de mudança, capazes de mudar as instituições, a si mesmos e a seus papéis sociais, como resultado das interações (negociações) com seus próprios papéis e com os papéis que os outros desempenham. Esses atores tecem no jogo político um tecido de caráter ambivalente (ordem e mudança a um só tempo); não são portadores de uma mensagem de sentido unívoco, de ordem exclusivamente, ou de mudança, exclusivamente. Ordem e desordem andam necessariamente juntas.

Se na luta de classes estivesse em jogo somente a luta de classes, a linha divisória seria nítida. Abstrações, como classes, papéis, funções, são, por definição, estáticas e dicotômicas: é sim ou não. A realidade da luta de classes, porém, é complexa. Há algo mais na luta de classes do que as classes em luta.

Intestino e paladar opõem-se um ao outro como as classes em luta, oposição excludente: um ou outro. Se se introduzir no modelo a pessoa do turista – ou seja, o contexto da disputa –, a oposição torna-se includente: um e outro, no conflito e na solidariedade. Ou seja, não vencem as razões dos intestinos, isoladamente, nem as razões do paladar, isoladamente. Vencem as razões da pessoa do turista – a unidade da complexidade, que caracteriza a reposição recorrente do espaço político. Trata-se de um contexto unitário, como são todos eles, disputado por referências conflitantes: enquanto uns visam à manutenção da ordem, pela mudança da ordem visada por outros, estes visam à mudança da ordem dos outros, para a implantação (mudança) de sua própria ordem. Se alguém conseguisse separá-las, para que pudessem repetir-se na pureza de suas respectivas ortodoxias, o espaço da política seria desfeito, abrindo caminho para a violência.

Machado de Assis expressa a mesma idéia, em seu livro *Esaú e Jacó*, ao criar o personagem Santos, que é barão e banqueiro ao mesmo tempo, papéis opostos entre si, que se digladiam sob a mesma pele: enquanto o banqueiro quer que a República venha, o barão não quer que o Império se vá. O barão não quer a República, porque esta não lhe reconhece a aristocracia, como símbolo de prestígio, *status* e poder; o banqueiro não quer o Império, porque este não lhe reconhece o dinheiro, como símbolo de prestígio, *status* e poder. Se não se admitir que ambos os papéis exercitam a afirmação e a defesa de sua autonomia num espaço político comum ambivalente, no

qual se entrechocam as forças que disputam a primazia de emprestar sentido real, prático, concreto à sua ação, não se terá a transição. Na hipótese de que se oponham frontalmente um contra outro, assim como o *zero* binário se opõe ao *um* binário, a transição, que é metamorfose, não ocorre. Um estado de coisas não remove abruptamente um outro estado de coisas, assim como a borboleta não remove abruptamente a pupa da qual ela provém. São processos, transição de um estado para outro. A realidade, ou seja, o ponto de aplicação de nossa atenção, é em si mesma um estado de mudança.

A realidade da luta de classes é complexa. Há algo mais na luta de classes do que as classes em luta.

Ordem e mudança

Assim, não há globalização uniformizadora (*ordem*) sem conflito diferenciador (*desordem*), um conflito que é criado e resulta do modo singular como as diversas economias nacionais nela inserem a sua autonomia, para o melhor ou para o pior: tudo depende da evolução da disputa no espaço comum da política internacional no qual o processo transcorre, assimétrico, sem dúvida, mas um espaço disputado. Dizer que o mais forte já ganhou é lucubrar no abstrato, fora da realidade contextual, necessariamente conflitante e de resultados imprevisíveis. A rede do mexerico, que é um processo comunicativo (interativo), similar ao espaço político, contribui tanto para a estabilidade quanto para a instabilidade das instituições. Não de modo seqüencial, cada uma por sua vez, mas simultaneamente. Assim, o falatório sobre o ganho fácil dos políticos, sem contrapartida no trabalho, é denunciado como corrupção na contratação de obras públicas, uma denúncia que contribui ao mesmo tempo para a mudança dos costumes e para a estabilidade das finanças públicas.

O tecido, que é elaborado no espaço político, não é independente dos tecelões. No processo de construção da transformação não há nenhum espaço preestabelecido, ou uma lógica que a preceda, e sim atores que, ao interagirem sob o influxo de um determinado estímulo, captado como tal pela referência do contexto que os orienta, vão configurando a si mesmos e ao próprio tecido, no embate com o lado adversário.

Isso não quer dizer que o espaço político, ao ser tecido, é caótico ou desprovido de lógica; pois a lógica de que se trata nesse contexto não é uma lógica abstrata, externa ao contexto político, e sim uma lógica prática e includente que se configura no processo de autoconstrução do espaço político pelos atores que dele participam. À medida que o tecem, e que o espaço se amplia, os seus autores vão conquistando, paulatinamente, determinadas porções da realidade. Jamais de modo completo, definitivo, auto-suficiente, embora autônomo, mas compartilhado no conflito – isso é o que caracteriza e define a contextualidade na política ou em outra parte. E assim, mediante a ação política, a sociedade deixa de ser objeto ou coisa, como quer o neoliberal, para adquirir a condição de *processo*. É impossível ao espaço político, portanto, fixar seus limites de uma vez por todas em determinado tempo e lugar.

Numa democracia, os partidos políticos são, por definição, instrumentos a serviço da ordem e da mudança. Ao mesmo tempo que os partidários concordam em operar dentro do marco institucional, a sua ação somente se justifica ao se opor a um determinado estado de coisas, para o melhor ou para o pior, para a direita ou para a esquerda: não existe estabilidade.

As revoluções somente são possíveis na ausência de uma instância reguladora interna dos conflitos sociais. A sociedade política democrática prescinde do trauma revolucionário, sem ter de renunciar por isso à mudança e tornando-a ainda mais potencialmente efetiva. Atente-se, porém, para o caráter diferencial dessa regulação, por parte de quem luta pela mudança efetiva: não se trata de regulação funcional, que faria o "sistema" retornar ao suposto estado de equilíbrio de seu ponto de partida, mas uma regulação que se institui como diferença, como desvio de caráter retificador na direção da referência, a mudança. Um exemplo de regulação contextual é a do aprendiz: uma lição assimilada pelo aprendiz não se inscreve simplesmente na continuidade do aprendizado, mas nela instaura uma mudança, capacitando o aprendiz a enxergar de modo novo a sua nova ignorância, perante um "mesmo mundo" agora desconhecido. Em qualquer circunstância da vida de uma pessoa ou de uma sociedade, o resultado das interações do contexto coloca-lhe a pergunta: E agora, José?

Estamos todos, e sempre estaremos, na vida íntima ou na vida política, em busca de demarcar a linha divisória, para separar a ordem da mudança. A dificuldade, e a facilidade, está em que a nossa própria intervenção no espaço político desloca-a para outros lugares, cujo reconhecimento exige acuidade e aplicação. Assim, no momento de transição do Império para a República, ao observar o desfile de coches e carruagens pelas ruas, nenhum transeunte poderia reconhecer o momento preciso em que o pé republicano pisou pela primeira vez no terreno do Império. Mesmo o cocheiro, e possivelmente menos ainda ele, saberia dizer, ao transportar o personagem Santos, se conduzia o banqueiro, que conspirava contra o Império, ou o barão, que conspirava contra a República. E, contudo, o passageiro era o mesmo Santos, postado em ambas as trincheiras dos papéis que desempenhava. Ninguém poderia prever se da portinhola da carruagem sairia o banqueiro ou o barão e, no entanto, o lugar que Santos ocupava no assento era o mesmo. Eis o problema: assento da ordem ou da mudança?

Toda a complexidade da realidade revela-se no momento em que, sobrevinda a República, a figura aristocrática do barão é levada para o museu. Os livros escolares não dizem tudo, ao afirmar que o papel de barão no Império foi simplesmente substituído pelo papel do

banqueiro na República. Pois o banqueiro, antes que se recolhessem as vestes rendadas e outras insígnias aristocráticas do barão, removeu-lhe o prestígio, o *status* e o poder, para associá-los ao seu dinheiro e, assim, poder mandar na República. Onde estaria a linha divisória entre ambos os papéis? Eis o problema: o mesmo banqueiro já não desempenha na República o mesmo papel que desempenhava no Império: ordem ou mudança?

Isso atesta, para mim, que o que caracteriza um contexto político, ou outro qualquer, não é a natureza supostamente intrínseca dos elementos que dele participam, mas o *modo* como esses elementos interagem, orientados por suas respectivas referências: ordem ou mudança. Na realidade contextual, nada tem caráter intrínseco: não se pode dizer o que é ser banqueiro, antes de se reconhecer o contexto no qual ele interage. Na civilização islâmica, por exemplo, quando de seu domínio sobre a península ibérica, o banqueiro desempenhava um papel politicamente subordinado e socialmente desprezível em termos de *status* e prestígio. Isso é dizer que as propriedades dos componentes que interagem no contexto são dadas pela sua referência.

Dinheiro bifronte

Um partido político, um papel social, assim como o dinheiro, é bifronte, como suporte de relações sociais. Numa face mostra a ordem, na outra a mudança. Penso, especialmente, no caso do banco do povo Grameen, de Bangladesh, criado pelo economista Muhammad Junus. O Grameen opera em mais de 40 mil aldeias, das 60 mil do país. Trata-se do mais importante movimento social da atualidade em todo o mundo. O exemplo é ilustrativo do falso caráter dicotômico da questão que costuma alimentar tais debates: "O banco Grameen é da ordem ou da mudança?".

Sugiro a seguinte resposta: O dinheiro está tanto a serviço da ordem financeira capitalista quanto da "desordem" do Grameen: presta-se a veicular um sentido, que é assumido diferentemente pelos interlocutores – da ordem e da mudança – nos seus respectivos contextos, de acordo com as suas respectivas referências. Do lado do pessoal do Grameen, a face interna do dinheiro, a "desordem", corresponde ao caráter humano de sua instituição, suscetível de encarnar propósitos sociais e políticos de mudança; a face externa, a ordem, corresponde ao seu valor monetário capitalista, ao seu aspecto de coisa, como objetivada pelo capital. Para o pessoal do Grameen, a dupla referência, unitária, dispõe-se da seguinte forma: a "desordem", a face interna, diz respeito à promoção humana, mediante a utilização do instrumento dinheiro, atributo diferencial do "negócio financeiro", que é o seu, "negócio" porém não apenas financeiro, nem apenas "negócio", pois sob a referência da promoção humana, que não é a do valor monetário capitalista, o recorte de sua realidade é qualitativamente outro. A segunda, a ordem, que corresponde à sua face externa, diz respeito às regras de valorização do capital, com as quais a primeira tem de lidar no contexto dos agentes da mudança e dos agentes da ordem, ambos nele interagindo necessariamente. Ambas as faces qualitativamente diferentes do dinheiro digladiam-se num mesmo espaço solidário (indissociável na prática social). Com efeito, por parte de Junus e dos acionistas e prestamistas do Grameen, o seu objetivo, com o uso do dinheiro, opõe-se ao objetivo do sistema financeiro capitalista, e o que caracteriza essa oposição são as suas respectivas referências (uma real, como valor humano; e outra vicária, como coisa, no lugar do humano) colocadas sobre um mesmo instrumento – o dinheiro. Do lado do pessoal de Junus, o dinheiro bifronte presta-se tanto a se constituir como suporte das relações capitalistas com o seu entorno capitalista, quanto a se constituir como suporte de suas estratégias de mudança nas relações sociais, culturais e políticas. E o que tem ocorrido em Bangladesh é que o Grameen converteu-se no mais poderoso instrumento nacional de transformação das relações políticas nas aldeias, de mudança nas relações autoritárias na família e no trabalho etc., em escala gigantesca, atingindo quase 3 milhões de pessoas.

A pergunta: "O Grameen é da mudança ou da ordem?" é abstrata e desprovida de sentido, pois a ação do banco pode ser vista como a sopa constitucional de Machado: embebe tanto a ordem quanto a desordem. O Grameen vai prestar-se a integrar a estratégia de mudança enquanto o pessoal a ele associado conseguir manter, para mudar, o seu caráter bifrontal (coisa e valor humano), frente às aspirações opostas e excludentes do mercado capitalista, que quer reduzi-lo a simples coisa (valor monetário capitalista).

Esse é o espaço real do conflito, e não o espaço dicotômico abstrato, representado pela oposição excludente entre o capital e o seu contrário. Nem somente coisa, nem somente valor não-monetário, mas ambos num mesmo contexto – eis caracterizada a tensão na demarcação da linha divisória entre ordem e mudança. A resposta à pergunta sobre qual cavalo vai ganhar a corrida não pode ser dada de antemão. É preciso deixar os cavalos correrem.

Não há por que estranhar a ambivalência ou "imprecisão" da noção de dinheiro, ou da linha demarcatória: tudo o que cai sob a nossa percepção, contextualmente orientada, encontra-se no estado de já não ser o que era e ainda não ser o que será (ordem e desordem a um só tempo). Nessas condições, a despeito da vocação profética do marxismo-positivista, é certo que o desfecho é imprevisível, tanto na perspectiva de um lado quanto do outro. É insensatez sonhar com a ablação artificial da tensão no conflito, como o fazem intestinos e paladar, em favor de certezas, soluções completas, ou ortodoxias, tão puras quanto estéreis. Ao se remover o conflito do turista de Veríssimo, remove-se a solidariedade – o espaço da política, em proveito da violência: essa é a doutrina Bush, por exemplo, que converte a todos, indistintamente, no caldo do rei Jacques.

Nivaldo T. Manzano *é jornalista; autor do livro (no prelo)* Elogio da incerteza – ou como evitar as linhas retas para andar direito.
n.manzano@uol.com.br

Momentos de DECISÃO

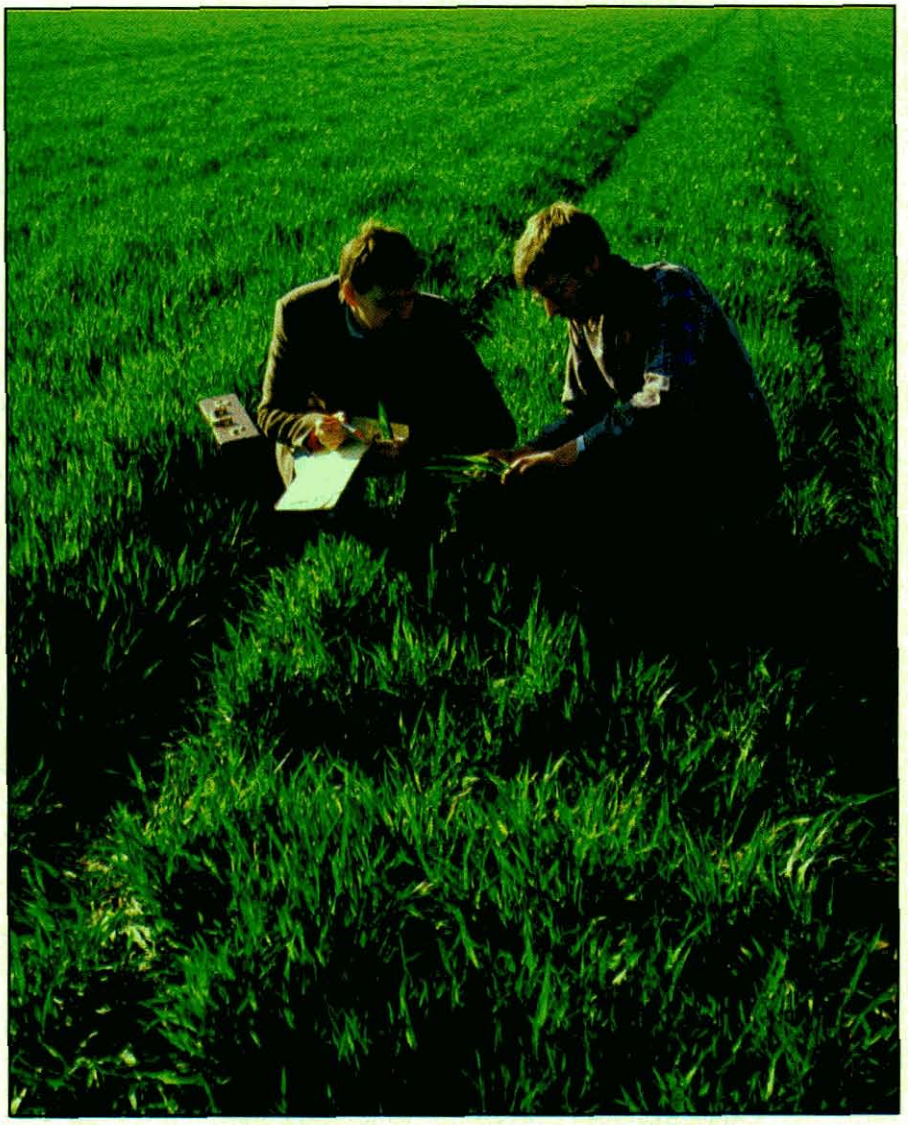
Os fatores críticos que interferem na escolha de um investimento e de um parceiro no agronegócio merecem investigação cuidadosa

MAURO DE REZENDE LOPES

Os mecanismos de decisão de investimento e busca de parceria são, até certo ponto, desconhecidos. Existe todo um mundo difícil de penetrar, onde estão os processos decisórios dos dirigentes do agronegócio. As questões críticas – como eles decidem? Que fatores levam em consideração no processo decisório? Quais os fatores críticos que interferem na escolha de um investimento e um parceiro? – merecem investigação cuidadosa, para se tentar entender a cabeça dos dirigentes do agronegócio. Conhecendo como pensa a maioria dos empreendedores do setor, sintonizados com o tipo de fatores críticos que pautam as decisões de investimentos e parcerias no ramo, podemos nos preparar para estruturar nossas empresas e negócios para receber investimentos e parceiros. Está cada vez mais difícil sobreviver no agronegócio sem investimentos permanentes e bons parceiros. Além do mais, um negócio só terá realmente valor se passar pelo teste do mercado: encontrar quem nele invista ou parceiros dispostos a arriscar capital e negócio.

Esta pesquisa dá seqüência às anteriores[1] acerca de gestão estratégica no agronegócio, conduzidas pelo Centro de Estudos Agrícolas, nas quais procuramos penetrar a fundo no processo decisório dos dirigentes agroindustriais, levantando os fatores que os empresários do ramo levam em conta no momento de decidir empreender, investir ou escolher um parceiro em associações de negócios e capital ou no momento de formatar arranjos societários avançados para a exploração de negócios rentáveis.

A importância desta pesquisa se prende ao fato de que, com a globalização, tornou-se relevante investir de forma inovadora e competente, abrindo e ampliando horizontes do agronegócio, e também realizar no-



1. Que fatores você considera essenciais para garantir o sucesso de um investimento em um agronegócio?

A - FATORES TRADICIONAIS

Total de votos	Respostas
0	Disponibilidade de recursos integrais para o investimento, inclusive capital de giro
0	Haver tecnologia acessível e barata
0	Competitividade por localização estratégica em relação aos mercados
0	Porte do investimento ser compatível com o capital próprio
0	Estabelecimento rural/região adequados (solo, clima e relevo)
0	Logística bem concebida
0	Produzir com custos competitivos e liderança de baixo custo
0	Produzir com excelência operacional e planejamento organizacional
0	Empreendimento onde há infra-estrutura adequada
0	Plano de marketing
49	Outros nove fatores adicionais
49	**Total**

B - NOVOS FATORES

Total de votos	Respostas
0	Haver mercado para o produto. Informações estratégicas de mercado. Posição estratégica do produto no mercado. Foco no mercado (produto vendável e custo competitivo). Análise de tendência dos mercados. Um competente estudo de mercado
0	Competência administrativa e comercial. Equipe de alto desempenho e gestão estratégica
0	A empresa ter programa ambiental de conservação de recursos naturais (projeto não sujeito a risco ambiental)
30	Existência de um bom plano de negócios, documento de venda e visão do negócio
0	Qualidade do produto final. Empresa processadora de produto de alta qualidade. Liderança de qualidade para o mercado
0	Menor vulnerabilidade ao Custo Brasil (juros, encargos sociais e impostos) - analisar políticas públicas com cuidado
0	Mão-de-obra treinada e reciclada
0	Montagem de um Plano B, controle de variáveis impactantes, controle de cenários adversos
0	Uma competente análise do risco financeiro
0	Lograr transformar empregados em colaboradores
0	Manter foco e concentração, inovar e ser criativo no negócio e identificar novas oportunidades e novos produtos
0	Conhecer a estratégia dos concorrentes e o ambiente competitivo
0	Haver concorrência entre os fornecedores
0	Conseguir encontrar parceiros comerciais (fornecedores e compradores)
40	Outros sete fatores adicionais
70	**Total**

vas formas de associação de capitais, negócios e arranjos societários modernos em regime de parceria com outros indivíduos e empresas. O empresário do ramo industrial considera três fatores essenciais, em ordem de importância, na hora de investir: rentabilidade, risco e equipe. Não se sabe, contudo, como decide. Esta pesquisa insere-se na preocupação de entender

Está cada vez mais difícil sobreviver no agronegócio sem investimentos permanentes e bons parceiros. Além do mais, um negócio só terá realmente valor se passar pelo teste do mercado: encontrar quem nele invista ou parceiros dispostos a arriscar capital e negócio.

quais são esses fatores no ramo do agronegócio.

Análise dos resultados

O quadro I apresenta as respostas referentes aos fatores considerados essenciais para garantir o sucesso do investimento no agronegócio. Entre os fatores tradicionais, os dirigentes entrevistados elegeram cinco como críticos no processo de decisão do investimento: disponibilidade do recurso integral para o investimento; tecnologia; competitividade por localização; porte de investimento compatível com o capital próprio e o estabelecimento rural/agroindustrial competitivo em razão da escolha de uma região adequada (na agricultura com solo, relevo e clima adequados, e na agroindústria com localização estratégica no mercado).

Esses são fatores mais ou menos tradicionais, que não apresentam grande novidade a não ser em termos da hierarquia da importância relativa de cada um. Entretanto, os entrevistados apontam cinco outros fatores que apareceram de forma muito marcante nos últimos anos. O primeiro deles é que, além de haver mercado para o produto/serviço, a empresa tenha um posicionamento estratégico mercadológico. Em seguida, conferem muita importância à competência, administrativa e comercial, mas sob as formas de uma equipe de alto desempenho e capacidade de gestão estratégica.

O terceiro fator consiste em que a empresa tenha um programa ambiental de conservação de recursos naturais, para afastar o risco representado pela

Como foi feita a pesquisa

Esta pesquisa foi conduzida com cerca de uma centena de empresários do agronegócio em três regiões brasileiras, selecionadas em razão da dinâmica da atuação dos dirigentes do agribusiness no Brasil, onde os empresários estão ampliando investimentos e realizando parcerias de forma muito arrojada. As regiões escolhidas foram: Patos de Minas (MG), Cuiabá (MT) e Ribeirão Preto (SP). Nessas regiões os empresários estão mobilizados por um sucesso extraordinário em seus empreendimentos e por elevada auto-estima, o que os leva a pensar sempre em novos investimentos e novos parceiros.

Os empresários foram organizados em grupos de cinco ou seis participantes, dependendo da região, e foram propostas duas perguntas: que fatores você considera essenciais para garantir o sucesso de um investimento em um agronegócio? Se vou buscar uma parceria em um investimento no agronegócio, para fins de uma associação de negócios, associação de capital ou novo arranjo societário, quais as características mais importantes que um parceiro potencial precisa ter para ser considerado um bom associado ao meu projeto?

A dinâmica do processo de resposta seguiu o seguinte caminho: a) os empresários discutiriam alguns fatores, inicialmente, para responder a cada pergunta; b) negociavam entre si a hierarquia ou os fatores mais importantes, de forma a atingir um consenso a respeito das respostas. Não importava necessariamente o ponto de vista individual do empresário do agronegócio e sim que cada um expusesse seus critérios e fatores, discutisse com os demais e chegasse a um consenso acerca dos fatores mais importantes a mencionar.

A idéia é ter respostas referentes ao pensamento de toda uma comunidade de agronegócio, através de grupos pensando em conjunto, segundo critérios comuns para, em certo sentido, eliminar a grande variância de resposta que viria a partir de uma enquete com dirigentes individuais.

As respostas foram divididas em dois grupos. Os chamados "fatores tradicionais", nos quais estão respostas, fatores e critérios bem conhecidos e consagrados. O mérito do levantamento desse bloco de fatores tradicionais é hierarquizar pelo número de votos os fatores mais importantes.

A característica inovadora dessa pesquisa consiste em selecionar alguns critérios julgados fatores novos, isto é, fatores, critérios e valores que não existiam até a abertura comercial, a redução da interferência do Estado nos mercados agrícolas e a estabilização da moeda. Os fatores novos são aqueles trazidos pela globalização, pela estabilização da moeda e pela abertura comercial, que forçou o empresariado do agronegócio a adotar novos critérios de procedimento que não os já conhecidos. Ao longo da análise dos resultados esses pontos ficarão mais claros.

Finalmente, a coluna total de votos indica o número de empreendedores do agronegócio favoráveis a um fator ou critério, no universo total dos entrevistados (M. R. L).

Posicionamento mercadológico, equipes de alto desempenho, baixo risco ambiental, um bom plano de negócio e empresa processadora de produtos de alta qualidade são fatores novos no processo decisório dos empreendedores agroindustriais do Brasil.



destruição do meio ambiente, hoje fator crítico, principalmente quanto a produtos de exportação, pois o projeto não deve estar sujeito a risco ambiental. O quarto fator é a existência de um bom plano de negócios, documento de venda e visão focada do negócio. Por último, a qualidade da empresa como processadora de produtos ou sua liderança de qualidade no mercado.

Nos últimos 10 anos, posicionamento mercadológico, equipes de alto desempenho, baixo risco ambiental, um bom plano de negócio e empresa processadora de produtos de alta qualidade são fatores novos no processo decisório dos empreendedores agroindustriais do Brasil que contrastam com os fatores apontados como tradicionais.

O quadro 2 analisa os fatores que de-

2. Se vou buscar uma parceria – em um investimento no agronegócio, para fins de uma associação de negócios, associação de capital ou um novo arranjo societário –, quais as caracteristicas mais importantes que um parceiro potencial precisa ter para ser considerado um bom associado ao meu projeto?

A- FATORES TRADICIONAIS

Total de votos	Respostas
0	Situação financeira do parceiro/empresa parceira, liquidez e aportar capital
0	Negócio complementar ao nosso (extensão do nosso negócio com pesquisa e desenvolvimento)
0	Empatia com parceiro/empresa parceira
0	Capacidade de ampliar/dominar mercado
0	Confiança
0	Valores éticos, morais e cidadania
0	Domínio de conhecimento produto/serviço complementar ao nosso
29	Outros cinco fatores adicionais
29	**Total**

B - NOVOS FATORES

Total de votos	Respostas
0	Tenha iniciativa, acredite no negócio e se disponha a quebrar paradigmas – empresa inovadora
0	Aderir a um estatuto de governança (com participação acionária)
0	Trabalhe com planejamento estratégico e tenha visão estratégica
0	Aporte conhecimento necessário a nosso negócio
0	Melhor utilização de recursos e mão-de-obra
0	Visão compartilhada do negócio
0	Capacidade de agregar valor a nossos produtos
0	Capacidade de análise e avaliação de risco e de assumir risco
19	Outros quatro fatores adicionais
19	**Total**

verão ser levados em conta por parte dos empresários agroindustriais no processo de escolha de um parceiro ou de uma empresa parceira, para associação de capitais, de negócios e para a formação de um moderno arranjo societário. Novamente, classificamos as respostas em dois blocos: os fatores tradicionais, já conhecidos há muito tempo como critérios de escolha de parceiros, e os chamados fatores novos, que na verdade apareceram muito recentemente no quadro de referência de escolha dos empresários.

Entre os fatores tradicionais, os dirigentes elegeram como críticos a situação financeira do parceiro ou da empresa parceira, a liquidez e a capacidade de aportar capital em um negócio altamente complementar ao negócio próprio. Em seguida, empatia; capacidade de ampliar e dominar o mercado; confiança; valores éticos, morais e de cidadania e domínio do conhecimento de produtos e serviços complementar ao próprio empreendimento. Em certo sentido, são fatores tradicionais conhecidos antes da grande mudança do enfoque sobre como conduzir processos decisórios do agronegócio, depois da globalização.

Os fatores novos mencionados são muito interessantes. Em primeiro lugar, o parceiro ou empresa parceira deverá ter iniciativa, acreditar no negócio e se dispor a quebrar paradigmas – ser uma empresa inovadora como requer o mundo globalizado. Em segundo, aderir a um estatuto de governança, como forma de participação em um arranjo acionário. Terceiro, trabalhar com planejamento estratégico e visão estratégica, aqui entendida como capacidade de adotar ações e medidas destinadas a defender o próprio negócio. Em quarto lugar, o aporte de conhecimento necessário ao projeto, conhecimento estratégico. Em quinto, melhor utilização de recursos de mão-de-obra, no sentido de converter os empregados em colaboradores; em sexto lugar, ter uma visão compartilhada do negócio.

Merecem especial destaque, pela votação expressiva, os quesitos empresa inovadora, estatuto de governança, visão estratégica e conhecimento estratégico como fatores decisivos para a empresa do agronegócio do novo milênio. Ao lado dos fatores tradicionais, novos fatores com votação expressiva mostram como os dirigentes pensam e processam as informações; que referências os levarão a decidir e, em última instância, que fatores a empresa deve apresentar para se associar a empresas de outros parceiros; como deve se organizar para atrair novos investimentos e poder realizar novos investimentos no quadro agroindustrial que se avizinha.

Esta pesquisa pode iluminar o entendimento não só do processo decisório, mas também das formas de organizar uma empresa, dos fatores para ingressar nesse conjunto de empresários brasileiros de enorme capacidade de liderança e em novos investimentos em busca de parcerias no agronegócio brasileiro.

Nota

[1] Ver outros resultados de pesquisas similares em "Força estratégica". AGROANALYSIS, ago. 2002, p. 21-3; e "Ativos do conhecimento". AGROANALYSIS, set. 2002, p. 24-5.

MAURO DE REZENDE LOPES *é pesquisador, coordenador de projetos de pesquisa e cursos. mrlopes@fgv.br*

Longe do CONSENSO

Há 10 anos países ricos e pobres tentam encontrar saídas comuns para melhorar a qualidade de vida do planeta, mas o saldo ainda é tímido demais

LUIZ ANTONIO PINAZZA E REGIS ALIMANDRO

Diante da piora dos indicadores ambientais, do clima às florestas, sem falar no comportamento recente dos países ricos, mais interessados em fortalecer suas próprias economias e segurança, a Cúpula Mundial do Desenvolvimento Sustentável, realizada em Johannesburgo em setembro, foi um dos eventos mais importantes fora da área econômica. Contou com a participação de 193 países (105 representados por sua maior autoridade – o presidente, o vice, o primeiro-ministro ou o rei) e 86 organizações internacionais, com 7.200 delegados oficiais e um total de cerca de 40 mil participantes.

Na retrospectiva de 10 anos de iniciativas para melhorar a qualidade de vida dos habitantes do planeta e preservar seu meio ambiente, representantes de países ricos e pobres debateram pontos decisivos para os novos rumos do desenvolvimento sustentável – longe do consenso, no entanto, e expondo motivações díspares.

Com o claro objetivo de definir metas e planos de implementação daquilo que se convencionou chamar "espírito do Rio", a declaração política do encontro ratifica a necessidade de reduzir a distância entre ricos e pobres, sob pena de criar um quadro de descrédito para os regimes democráticos.

Embora avanços mais concretos não tenham sido alcançados – principalmente em relação à efetiva transferência de recursos das nações mais ricas para as mais pobres –, a intensa pressão exercida pelo Grupo dos 77, que reúne pelo menos 134 países em desenvolvimento, forçou o Grupo dos 7, de países mais ricos, a reconhecer sua culpa pela criação de um mundo com tanta miséria e tão pronunciadas diferenças.

Energia inexaurível

Em Johannesburgo, o Brasil se fez presente com uma das propostas mais importantes e criativas: a Iniciativa Brasileira de Energia. A sugestão – elevar a fração de energia renovável em todo o mundo para 10% no ano 2010 – conta com o apoio de todo o bloco latino-americano e caribenho. A energia renovável se origina diretamente do Sol, sendo portanto inexaurível, ao contrário dos combustíveis fósseis, como carvão e petróleo, cujas reservas são finitas.

O Brasil defende o "princípio das responsabilidades comuns mas diferenciadas", segundo o qual os que mais degradam o ambiente devem contribuir mais para sua recuperação.

Adequadamente implementada, a energia hidrelétrica é um exemplo de energia renovável de menor poluição, em comparação com a da usina termelétrica, queimadora de carvão ou derivados de petróleo. O álcool da cana-de-açúcar é também um combustível renovável, já que a matéria-prima de uma safra se reconstitui na safra seguinte.

Outro aspecto positivo da posição brasileira consiste no "princípio das responsabilidades comuns mas diferenciadas", defendido pelo Itamaraty, que parte do raciocínio de que os que mais degradam o ambiente devem contribuir mais para sua recuperação. A tese ganha adeptos e defensores. Contudo, como há omissões importantes no texto da regulamentação e as decisões são tomadas por consenso nas reuniões da ONU, o G7 aproveita essa situação e resiste em assumir compromissos concretos.

Mas o saldo desses encontros nunca é totalmente negativo. A crítica converge quanto à velocidade da implementação de soluções para os temas abordados. Nos anos 90, iniciou-se um ciclo de megaconferências das Nações Unidas com a Rio-92, seguida das conferências sobre Desenvolvimento Social (Copenhague, 1993), População (Cairo, 1994), Mulheres (Pequim, 1995). Agora as prioridades são outras. O mais importante já não é o diagnóstico, mas a aplicação da terapia. Diante do déficit na implementação das medidas acordadas nos últimos anos, o sistema das Nações Unidas revela sua fragilidade e coloca em risco sua credibilidade. Trata-se de desafio de grandes proporções, pois envolve a ação articulada de diversos atores com interesses e motivações distintas. Exige esforços de engenharia institucional e financeira, adicionais a todas as propostas já apresentadas para reformar o sistema das Nações Unidas.

Anos 90: marchas e contramarchas

	Começo	Final
Clima/efeito estufa	Emissão de 5,82 bilhões de toneladas de CO	Emissão de 6,09 bilhões de toneladas de CO
Energia	Consumo anual de 8,17 trilhões de toneladas de petróleo	Consumo anual de 9,12 trilhões de toneladas de petróleo
Biodiversidade	180 espécies de animais extintas e outras mil ameaçadas de extinção	Extinção de espécies desde 1992: 24 vertebrados; 1.780 animais e 2.290 plantas ameaçadas
Água	Consumo anual de 3.500km³	Consumo anual de 4.000km³
Agricultura	297ha por grupo de mil pessoas	259ha por grupo de mil pessoas
Pobreza	1,3 bilhão de pessoas com menos de US$1	20% da população vivem com US$1 por dia
População	Estimada em 5,44 bilhões	Estimada em 6,24 bilhões
Divida externa	1990: US$1,45 trilhão	1999: US$2,569 trilhões
Ajuda ao desenvolvimento	0,36% do PIB	0,22% do PIB

Países ricos	Países pobres	Resultados de Johannesburgo
1. Erradicação da pobreza		
• Falta vontade para investir em programas de vulto para o combate à pobreza e às ameaças ao meio ambiente.	• Brasil defende a idéia da criação do fundo de solidariedade com que a ONU pretende combater a miséria	• Reafirmado o compromisso da Eco-92 de destinar 0,7% do PIB de países ricos para ajuda ao desenvolvimento. A meta não só não foi cumprida como caiu para 0,22% desde 1992. • Fundo Ambiental Global (GEF) recebe injeção de US$2,9 bilhões
2. Pesca		
• Prometem a recuperação de áreas pesqueiras até 2015.	• Querem incentivo financeiro dos países ricos para a recuperação de áreas	• Restaurar estoques pesqueiros em níveis sustentáveis até 2015 onde for possível. • Estabelecer áreas de proteção marinha até 2012. • Promessa de incentivo e recuperação de áreas pesqueiras.
3. Água		
•EUA e outros países acreditam que as metas de saneamento são muito difíceis de pôr em prática.	• Esperam ajuda monetária para pôr em prática planos de saneamento.	• Cortar pela metade, até 2015, o número de pessoas sem acesso a água potável e esgotos. • Anunciados projetos e parcerias que somam US$1,5 bilhão (US$970 milhões virão dos EUA em três anos).
4. Subsídios agrícolas		
União Européia e os Estados Unidos defendem a política de subsídios agrícolas	• Querem o fim do subsídio	• Não houve qualquer compromisso dos países ricos no sentido de eliminar os pesados subsídios à agricultura • Documento menciona "apoio" à redução dos subsídios agrícolas que afetem exportações de países pobres, mas sem metas e prazos.
5. Energia		
• A União Européia quer fixar em 15% a meta de energias renováveis. • Os EUA se aliam a alguns países árabes contra a proposta de metas para energias renováveis. • Japão, Austrália, China também negaram estabelecer metas. A Índia se associou a esse bloco para derrotar iniciativas do Brasil e da União Européia.	• Grupo da América Latina e Caribe, liderado pelo Brasil, quer uma meta de 10% de energias renováveis até 2010. • Apoio da Venezuela, também produtora de petróleo e líder do G77. Dos 33 países da América Latina e Caribe, dos 15 membros da União Européia e mais a Noruega e a Suíça, dos Estados insulares, que são mais de 40, do Leste europeu e de quase todos os africanos.	• Nenhuma meta de energias renováveis foi aceita. Investe quem quiser, sem obrigação nenhuma. • Ampliar acesso a formas modernas de energia, mas sem prazos nem metas específicas. • Derrotada a proposta do Brasil e da União Européia para fixar meta global de 10%-15% de fontes renováveis de energia.
6. Mudanças climáticas		
• EUA não aceitam ratificar o Protocolo de Kioto, mas quase todos os países da União Européia já ratificaram.	• O Brasil assinou a carta de ratificação do Protocolo de Kioto em 23 de julho e lidera o grupo dos países pobres pela aplicação desse acordo.	• Canadá, Rússia e China anunciaram que deverão ratificar o Protocolo de Kioto. • A entrada da Rússia garante que países que emitem mais de 55% do gás no planeta assinaram o protocolo, volume mínimo para que o acordo entre em vigor
7. Biodiversidade		
• Não querem pagar pelo uso da biodiversidade alheia.	• São os que detêm a mais rica biodiversidade do planeta, entre eles o Brasil. • Querem receber pela utilização dos recursos gerando benefícios para as comunidades tradicionais que moram nas regiões de onde sai a matéria-prima.	• Reduzir perda de espécies até 2004, mas sem meta específica. • Reconhecimento de que países pobres precisarão de ajuda financeira para cumprir o objetivo. • Reconhecimento do princípio da repartição de benefícios obtidos com espécies de países pobres, ou seja, assegura-se que as comunidades locais devem usufruir de benefícios decorrentes da exploração de recursos naturais encontrados em suas terras. • Acordo entre 15 países megadiversos, o Brasil entre eles, no sentido de assegurar esses benefícios.

Glossário

Desenvolvimento sustentável: é aquele que atende às necessidades das gerações atuais sem comprometer a possibilidade de as futuras gerações terem suas próprias necessidades atendidas.

Agenda 21: é o principal resultado da Rio-92, e talvez a mais completa e ambiciosa tentativa internacional de definir quais as ações necessárias para que o desenvolvimento ocorra com preocupação de ordem ambiental. É um documento que pretende guiar todos os países em direção à sustentabilidade planetária.

Declaração do Rio: outro produto da Conferência do Rio em 1992. É um conjunto de princípios de comportamento ambiental nacional e internacional. A declaração reforça orientações importantes das negociações internacionais na área ambiental e faz uma ligação entre a pobreza mundial e a degradação do planeta.

Protocolo de Kioto: acordo internacional aprovado em 1997 na cidade de Kioto, no Japão, que estabelece que os países desenvolvidos devem reduzir a emissão de gases causadores do efeito estufa em pelo menos 5,2% em relação aos níveis apresentados em 1990. Até hoje o protocolo ainda não entrou em vigor, já que para isso é preciso que seja aprovado como lei por um número de países que represente 55% das emissões de gases do mundo desenvolvido. Até o momento, a adesão de países industrializados representa apenas 38,5% da emissão de gases.

Efeito estufa: aquecimento da atmosfera terrestre provocado pela emissão de gases. O principal vilão causador do efeito estufa é o gás carbônico, liberado pela queima de petróleo em automóveis e indústrias. Seu acúmulo provoca na terra um efeito parecido com o de uma estufa: a radiação solar é capaz de penetrar no planeta, mas seu calor fica retido e vai aos poucos aumentando a temperatura. Esse aquecimento foi apontado por cientistas como o responsável por diversas alterações no clima, entre elas o derretimento de geleiras, o aumento do número de enchentes em alguns pontos do planeta e o de secas em outros.

Convenção da Biodiversidade: acordo internacional aprovado no Rio de Janeiro em 1992. Mostra em linhas gerais como conservar a diversidade biológica em cada país de maneira sustentável.

Convenção sobre Mudança Climática: aprovada na Rio-92, estabelece estratégias de combate ao efeito estufa. A convenção deu origem ao Protocolo de Kioto.

Relatório Nosso Futuro Comum ou Relatório Brundtland: produzido em 1987 pela Comissão Mundial de Meio Ambiente e Desenvolvimento, teve como uma de suas principais recomendações a realização de uma conferência mundial para direcionar os assuntos ambientais – o que culminou com a Rio-92. O documento ficou conhecido pelo nome de Relatório Brundtland, já que a comissão era presidida por Gro Harlem Brundtland, então primeira-ministra da Noruega.

Buraco na camada de ozônio: a atmosfera terrestre possui uma espécie de escudo protetor contra algumas radiações solares nocivas aos seres humanos – a camada de ozônio. No entanto, o uso de algumas substâncias, conhecidas como CFCs, deteriorou esse escudo, fazendo com que em algumas partes ficasse mais rarefeito e menos protetor.

O primeiro acordo internacional para banir os CFCs foi assinado em 1987. Depois disso, os CFCs foram gradualmente substituídos por substâncias como o gás HCFC, que é inofensivo à camada de ozônio, mas não é tão eficiente quanto seus antecessores.

Diversos estudos recentes indicam que o risco está diminuindo. O fechamento do tal buraco, porém, pode demorar, já que ainda há muito CFC na atmosfera e seu efeito dura cerca de 50 anos. Portanto, só a partir de 2040 o abandono dos CFCs deve começar a produzir resultado.

Iniciativa Tipo 2: projeto de ajuda aos países em desenvolvimento apresentado por vários atores, incluindo governos, organizações internacionais, empresas privadas, universidades e ONGs.

Referências para leitura

Goldenberg, José. *Johannesburgo, vitória ou derrota?* (José Goldenberg é secretário do Meio Ambiente do Estado de São Paulo.)

Marcelos Neto, Temístocles e Jakobsen, Kjeld. *Johannesburgo; objetivos não atingidos.* (Temístocles Marcelos Neto é diretor executivo da CUT Nacional e coordenador da Comissão Nacional do Meio Ambiente – CNMA/CUT. Kjeld Jakobsen é secretário de Relações Internacionais da CUT Nacional.)

Pinto, Vitor Gomes. *Os resultados de Johannesburgo.* (Vitor Gomes Pinto é escritor, analista internacional, coordenador de Saúde do Sesi/CNI; autor do livro *Guerra nos Andes*.)

As metas de Johannesburgo

- Reduzir à metade até 2015 a proporção de pessoas com renda inferior a US$1 por dia; de pessoas com fome e sem acesso a água potável;
- estabelecer um fundo mundial para erradicar a pobreza e promover o desenvolvimento social e humano nos países em desenvolvimento;
- melhorar significativamente o padrão de vida de 100 milhões de favelados;
- eliminar as piores formas de trabalho infantil;
- ratificar o Protocolo de Kioto relativo a mudanças climáticas, colocando-o em vigência ainda este ano;
- alcançar uma redução significativa do desflorestamento e das perdas de diversidade biológica;
- garantir o acesso eqüitativo a serviços de saúde e a medicamentos essenciais e seguros a preços acessíveis a todos;
- reduzir até 2015 em 2/3 os índices de mortalidade infantil e em 3/4 a mortalidade materna;
- diminuir em 25% o número de pessoas de 15 a 24 anos com o vírus HIV (nos países mais afetados até 2005 e em todos até 2010);
- destinar 0,7% do Produto Interno Bruto dos países desenvolvidos para assistência oficial ao mundo em desenvolvimento;
- reduzir as dívidas externas insustentáveis, inclusive pelo cancelamento quando indicado;
- assegurar que alimentos e medicamentos não sejam usados como ferramenta de pressão política.

Trinta anos que valem por mil

- **1972**: Conferência das Nações Unidas sobre Meio Ambiente Humano, em Estocolmo, quando pela primeira vez a comunidade internacional se reuniu para discutir o meio ambiente global e as necessidades de desenvolvimento. A conferência levou à criação do Programa das Nações Unidas para o Meio Ambiente (Pnuma) e à maior compreensão da necessidade de direcionar o modo como se administra o meio ambiente. Uniu pela primeira vez países industrializados e em desenvolvimento e iniciou uma série de conferências da ONU que trataram de áreas específicas, como alimentação, moradia, população, direitos humanos, mulheres.
- **1982**: uma avaliação dos 10 anos pós-Estocolmo sob os auspícios do Pnuma, em Nairóbi. Desse encontro emergiu um chamado para a formação de uma Comissão Mundial de Meio Ambiente e Desenvolvimento, implementada em 1983.
- **1987**: os resultados dessa comissão apareceram como Relatório Nosso Futuro Comum – também conhecido como Relatório Brundtland, devido à presidência da comissão pela então primeira-ministra da Noruega, Gro Harlem Brundtland. As recomendações eram pela realização de uma conferência mundial e usava-se pela primeira vez o conceito de "desenvolvimento sustentável'
- **1990**: a Assembléia Geral das Nações Unidas decide, em 1990, realizar a Conferência das Nações Unidas sobre Meio Ambiente e Desenvolvimento;
- **1992**: realizada a conferência no Rio de Janeiro, em 1992, conhecida como Cúpula da Terra, Conferência do Rio ou simplesmente Eco-92, geradora dos seguintes documentos:
  - Agenda 21, um volumoso programa de ação global, em 40 capítulos;
  - Declaração do Rio, um conjunto de 27 princípios pelos quais deve ser conduzida a interação dos humanos com o planeta;
  - Declaração de Princípios sobre Florestas;
  - Convenção sobre Diversidade Biológica;
  - Convenção-Quadro sobre Mudanças Climáticas.
- **1993**: criada a Comissão de Desenvolvimento Sustentável (CDS) , uma nova instituição no sistema das Nações Unidas, a fim de monitorar a implementação da Agenda 21, com desenvolvimento de parcerias entre as ONGs e as Nações Unidas; estimulou, em vários países, a criação de comissões de desenvolvimento sustentável e a definição de estratégias nacionais de desenvolvimento sustentável.
- **2000**: a Assembléia Geral das Nações Unidas resolveu realizar, em 2002, a Cúpula Mundial sobre Desenvolvimento Sustentável em Johannesburgo, na África do Sul.
- **2002**: Realização da Rio+10, onde se conclui que é indispensável:
  - garantir a presença de todos os chefes de Estado e de governo na CMDS;
  - chegar a Johannesburgo comprometendo-se explicitamente com o legado do Rio (convenções, declarações) e os princípios da cooperação internacional;
  - assumir novos compromissos de implementação de ações concretas, metas e mecanismos de financiamento a partir da CMDS;
  - dar seguimento à Iniciativa de Energia e à Iniciativa Latino-Americana e Caribenha para o Desenvolvimento Sustentável;
  - dar início a uma mobilização mundial em torno de uma Cidadania Planetária e de uma Globalização Solidária.

Manejo racional



O manejo florestal orientado pelo corpo da Embrapa melhora a renda de famílias na Amazônia e produz um mínimo de impacto ambiental

ALBERTO DUQUE PORTUGAL

Durante muito tempo, a floresta amazônica foi considerada um obstáculo: havia a concepção de que o desenvolvimento dependia de derrubar matas. Nos últimos anos, essa visão mudou. Temas como derrubadas, queimadas, impacto da exploração madeireira, uso sustentável dos recursos florestais, conservação ambiental e biodiversidade passaram a ser questões fundamentais na atuação do homem sobre o ecossistema. Apesar disso e do interesse mundial sobre as florestas tropicais, ainda não conseguimos garantir, integralmente, sua preservação e uso racional.

Um dos equívocos mais comuns tem sido a transposição de modelos de desenvolvimento de outras regiões, com resultados catastróficos para o ambiente e, principalmente, para os habitantes. O desmatamento desordenado de grandes áreas, eliminando as reais opções de renda e melhoria de qualidade de vida dessas populações, é condenável sob todos os aspectos. Sem um correto diagnóstico ambiental e socioeconômico da região, continuaremos privilegiando modelos que, além de baixo potencial de emprego, estimulam o êxodo rural e desconsideram riquezas ambientais e econômicas.

As características econômicas e sociais de grande parte da Amazônia estão associadas a recursos florestais. A população rural reside, em sua maioria, nas áreas desmatadas e nelas formou sua cultura. Por isso, qualquer programa que pretenda desenvolver de fato a região, sem causar impactos ambientais danosos, deve considerar os recursos florestais como referência.

Nas duas últimas décadas, a Embrapa se empenhou em desenvolver conceitos e estudos de manejo florestal para pequenos produtores e para empresas na Região Amazônica. Nos projetos de colonização, por exemplo, os 50% da área de reserva legal, até o momento, têm sido encarados como obstáculo ao desenvolvimento. Só no Acre, onde vivem quase 20 mil famílias em assentamentos, essas áreas de reservas representam mais de 780 mil hectares de floresta tropical.

Pesquisas nesse estado têm mostrado que, em 40ha manejados adequadamente, cada família pode obter renda líquida de até R$860,00 por ano, trabalhando no máximo três meses com extração e beneficiamento de madeira. Isso significa renda média de R$21,00 ao dia, duas vezes mais que o valor pago normalmente no mercado de mão-de-obra rural.

Na exploração tradicional de madeira, uma tora bruta é comercializada por apenas R$30,00, sem contar os danos ambientais que comprometem a existência futura do meio ambiente. O mesmo produto explorado e manejado racionalmente obtém preço médio de R$200,00.

Impacto mínimo

No município de Acrelândia (AC), um programa de treinamento monitorado pela Embrapa tem capacitado os produtores em inventários florestais, uso adequado de motosserra e corte seletivo de espécies, planejamento da derrubada e arraste com tração animal. Além de produzir o mínimo de impacto ambiental, a fórmula tem garantido a segurança das pessoas que lidam com uma atividade de alto risco.

O melhor de tudo é que o modelo não atrapalha a rotina das demais atividades ligadas à agricultura e à pecuária e agrega valor a um recurso natural que passa a ser utilizado de forma sustentável. Para se ter uma idéia, na exploração tradicional de madeira uma tora bruta é comercializada por apenas R$30,00, sem contar os danos ambientais que comprometem a existência futura do meio ambiente. O mesmo produto explorado e manejado racionalmente obtém preço médio de R$200,00.

O manejo é uma solução que pode ser levada também a médias e grandes empresas. O problema principal, nesse caso, tem sido a falta de planejamento. Abatendo árvores de maneira desorganizada e não prevendo seu uso otimizado, pode haver um desperdício de cerca de 65% de cada tora.

Além disso, a degradação do meio compromete o futuro da atividade e o uso econômico de outros produtos da floresta como óleos, resinas, plantas medicinais, látex, frutas e recursos animais. Na Amazônia existem empresas certificadas, que detêm o chamado "selo verde", concedido a empresas que realizam manejo sustentável adequado de produtos madeireiros.

A base do conhecimento necessário para o manejo de florestas tropicais está no estudo de sua dinâmica. Somente por meio do conhecimento da dinâmica de crescimento e regeneração natural da floresta será possível prever ciclos e taxas de corte adequados, assim como tratamentos silviculturais necessários à produção sustentável. No Acre, o manejo de 10m^3 de madeira por hectare, num ciclo de 10 anos de exploração, permite a regeneração da mata, tornando o recurso natural uma fonte inesgotável.

Além de buscar alternativas que contribuam para solucionar os problemas da sociedade, por meio de planejamento e uso sustentável dos recursos naturais, é essencial a interação entre as diferentes esferas dos poderes Executivo e Legislativo municipal, estadual e federal, a fim de promover mudanças nas políticas atuais, bem como a proposição de novas políticas que viabilizem a efetiva incorporação dessas tecnologias aos processos produtivos. Recentemente o governo federal reduziu de 17 para três a exigência de documentos para aprovação de planos de manejo florestal de baixo impacto para pequenas propriedades, e o Banco da Amazônia incorporou esse procedimento às opções de financiamento para os pequenos produtores da Amazônia, financiáveis com recursos do Fundo Constitucional do Norte.

É função das instituições de pesquisa viabilizar condições que atendam às expectativas da sociedade e, em particular, do homem da Amazônia, numa região que se mostra como um desafio à busca de sustentabilidade para o uso de seus recursos no século XXI. Entretanto, sem estímulo, organização e planejamento, há pouca ou quase nenhuma chance de sucesso. A floresta é um bem de todos e usá-la de forma sustentável é garantir que gerações futuras possam desfrutar também dos benefícios hoje disponíveis.

Alberto Duque Portugal *é diretor-presidente da Embrapa.*

Instrumento VALIOSO

O Fundo Setorial de Agronegócio vai dispor de R$60 milhões ao ano para o desenvolvimento da ciência e da tecnologia no campo

ANDRÉ CABRAL DE SOUZA E ANTONIO HERMÍNIO PINAZZA

Nos anos 80, mais conhecidos como "a década perdida", problemas no balanço de pagamentos do Brasil marcaram o início de um processo de esgotamento da capacidade do Estado para continuar se endividando no exterior com a promoção da política de substituição de importações. Paralelamente, se consolidava nas economias industrialmente mais desenvolvidas um novo paradigma baseado em tecnologias avançadas.

No Brasil, uma drástica redução no fluxo de capitais externos impunha sucessivos arrochos salariais e cortes nas importações. Essas políticas objetivavam, basicamente, reduzir o consumo interno e liberar excedentes exportáveis, promovendo significativos superávits comerciais para suprir o serviço da dívida externa. No entanto, tais medidas, além de limitar os resultados obtidos, provocaram profundos desequilíbrios internos: descontrole financeiro do setor público, acelerando o processo inflacionário, e redução significativa do nível de investimentos.



Atualmente, a real fragilidade do mercado financeiro brasileiro e sua suscetibilidade a ataques especulativos de grande vulto elevam a cotação do dólar a níveis irreais, que não exprimem a condição do país em termos macroeconômicos. Esse fato sem dúvida resulta de um cenário interno relacionado a fatores políticos e de um cenário externo de crise de confiança, além do fator especulativo do mercado.

Associadas ao crescimento modesto da economia (1,5% ao ano), às elevadas taxas de desemprego e subemprego e ao crescimento da população em níveis próximos de 2% anuais – aproximadamente um Uruguai por ano –, principalmente nas faixas de renda mais baixa, essas questões exigem mudanças: crédito em condições adequadas para os setores que exportam; uma política de comércio exterior ágil; maior disponibilização de recursos visando a realização de projetos estratégicos para o país e apoio a setores que participem do comércio exterior, gerem emprego e renda, produzam alimentos e permitam um desenvolvimento sustentável – ou seja, o agronegócio.

Esse setor representa 20% do PIB, 37% dos empregos e 40% das exportações. Até uma década atrás, não

conhecia expressões hoje disseminadas como agronegócio, agribusiness, cadeia produtiva, segurança alimentar, mas foi competente o suficiente para incorporar e pôr em prática em pouco tempo esses conceitos e ainda aumentar significativamente sua produtividade: incorporou tecnologias; reduziu custos e margens; melhorou sua capacidade gerencial e aperfeiçoou o processo de gestão visando a agregação de valor aos produtos *in natura*. Como se não bastasse, hoje vive outra dura batalha contra os incríveis e danosos esquemas protecionistas adotados, principalmente, por UE, Nafta e Japão.

Saídas estratégicas

Esses pontos parecem indicar duas saídas estratégicas para o setor e, conseqüentemente, para o país:

- incrementar a capacidade de negociar de nossos interlocutores;
- incentivar investimentos em P&D.

As experiências vividas na formação do Mercosul e na Rodada Uruguai do Gatt mostraram que, em negociações de acordos internacionais amplos, é preciso envolver o setor privado, apresentando suas demandas, e o setor acadêmico, realizando os estudos técnicos e econômicos de apoio à definição das estratégias de negociação – o que ocorre em outros países, como EUA, União Européia, Austrália ou Canadá.

Vivemos uma grande expectativa diante das duas negociações bilaterais em curso – Alca e acordo UE-Mercosul – e da multilateral, da Organização Mundial do Comércio, todas de suma importância para o agronegócio nacional. Algumas importantes associações ligadas ao setor se mobilizam para desenvolver os argumentos necessários para que não se voltem a cometer os erros do passado. O apoio do governo à elaboração dos *position papers* a serem disponibilizados aos negociadores brasileiros torna-se estratégico e urgente para garantir a sincronia entre essa iniciativa e o andamento das negociações.

P&D poderia ser apontado como um instrumento importante que precisa de maiores investimentos, tanto do segmento privado quanto do público: temos hoje somente 1% do PIB aplicado nessas atividades, percentual modesto se comparado aos de economias mais desenvolvidas. Não podemos esquecer as crescentes exigências do agronegócio no que se refere à segurança alimentar qualitativa (processos de produção, biotecnologia, certificação, rastreabilidade e sanidade), que exigirá investimentos constantes em projetos de pesquisa.

Paralelamente, há necessidade de coordenar a aplicação dos escassos recursos financeiros em P&D, o que demanda um trabalho planejado de maneira que temas estratégicos, que incluam uma visão sistêmica das cadeias produtivas, possam contribuir para o preenchimento das lacunas que fragilizam alguns de seus elos – e conseqüentemente todo o sistema "antes, dentro e depois da porteira". Além disso, é preciso minimizar o risco de concentrar a aplicação de recursos em algumas instituições.

Hoje, a real fragilidade do mercado financeiro brasileiro e sua suscetibilidade a ataques especulativos de grande vulto elevam a cotação do dólar a níveis irreais, que não exprimem a condição do país em termos macroeconômicos.

O Fundo Setorial de Agronegócio disporá de 17,5% da contribuição de intervenção do domínio econômico – algo em torno de R$60 milhões ao ano, a serem aplicados em projetos de pesquisa – e contará com um comitê gestor formado por representantes da comunidade científica, do segmento industrial, dos ministérios da Ciência e Tecnologia, da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, da Financiadora de Estudos e Projetos e do Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico.

Temas em discussão

Já foram discutidas e apresentadas aos formadores de opinião do setor prioridades como a tentativa de incorporar a visão sistêmica ao processo de P&D, através da identificação de temas que, desenvolvidos, poderão contribuir para o fortalecimento da cadeia produtiva – como é o caso de sanidade agropecuária e segurança do alimento; novas tecnologias de produto, processo e gestão; produção orgânica de alimentos; atividade produtiva de pequeno porte; agronegócio e energia; agronegócio e uso racional da água e tecnologias tropicais, e modelos de acesso a mercados para diferentes níveis de produtores. A discussão desses temas vem de novembro de 2001 e já permitiu a realização de oito reuniões para aperfeiçoar o documento – e melhor que isso, sempre procurando envolver lideranças do agronegócio nos debates. À última reunião, ocorrida em julho de 2002, compareceram 47 representantes de universidades, Oepas, empresas públicas, associações, institutos e do segmento privado, os quais puderam criticar o documento e sugerir cortes e inclusões.

É difícil reunir em um documento todas as necessidades e anseios de um setor tão complexo, não só pelos diversos segmentos que o compõem, mas também pelas várias instituições públicas e privadas, e pesquisadores diretamente ligados a seus temas que, diga-se de passagem, não são poucos.

Envolvendo o maior número possível de segmentos do setor e trabalhando do modo mais democrático e transparente, espera-se que o Comitê Gestor do Fundo esteja consciente de que o Fundo de Agronegócio será um valioso instrumento para o desenvolvimento da C&T&I do agronegócio nacional e que não pode se tornar mero instrumento de complementação orçamentária das instituições. Em outras palavras, vamos seguir o mesmo caminho das economias desenvolvidas na década de 80, que se apegaram a um paradigma sustentado pelo avanço tecnológico como forma de sobreviver e ganhar novos espaços.

André Cabral de Souza *é coordenador de Agronegócio, Papel e Celulose da Finep. andrecs@finep.gov.br*
Antonio Hermínio Pinazza *foi diretor executivo da Abag.*

Boas novidades

Recentes mudanças em contratos futuros oferecem maiores garantias ao produtor e favorecem as exportações

FABIANA PEROBELLI, ANTÔNIO BUENO, PLÍNIO CAMARGO E SÉRGIO BECZKOWSKI

A BM&F promove agora em outubro o lançamento de dois produtos: bezerro e café robusta *conillon*. E também o relançamento dos contratos de algodão e soja. A partir do dia 25, começam as negociações do contrato futuro de bezerro num momento em que a cadeia da bovinocultura de corte está em estágio de fortalecimento e há um esforço coordenado entre os agentes dessa cadeia objetivando promover e obter o reconhecimento mundial quanto à qualidade da carne brasileira.

Em 2001 o Brasil registrou importantes volumes de exportação de carne bovina e para 2002 as expectativas são de uma receita de exportações de US$1,1 bilhão. A pecuária, instrumento importante para o desenvolvimento da economia brasileira, contribui de forma significativa para a sustentabilidade da balança comercial.



A BM&F atende à demanda do mercado ao lançar o contrato futuro de bezerro, que possibilitará ao pecuarista administrar com eficiência a relação de troca entre boi gordo e bezerro. Essa relação apresenta variações significativas ao longo do ano, o que pode comprometer a rentabilidade da operação de recria.

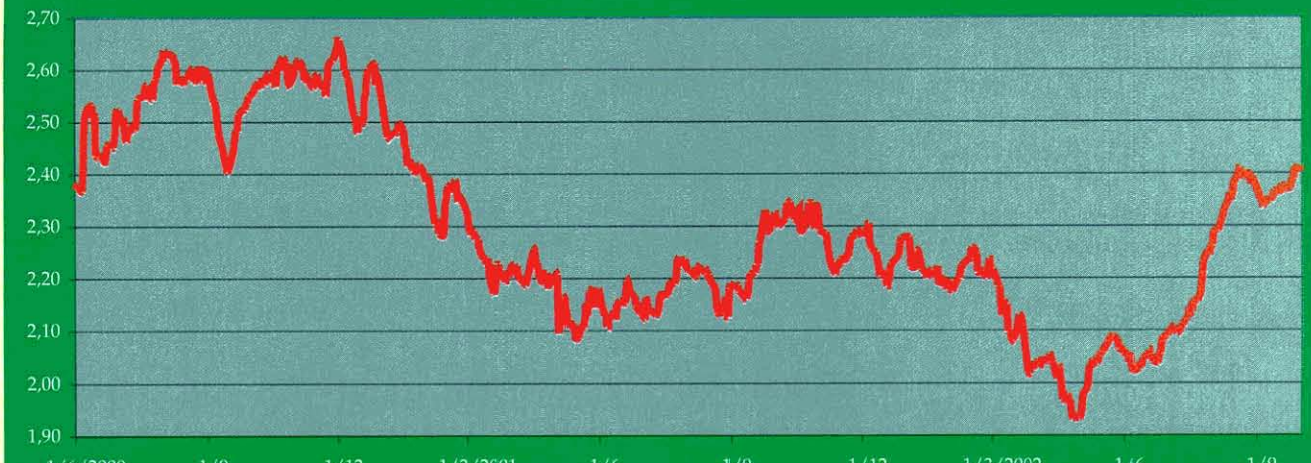
A relação de troca (gráfico 1) mostra quantos bezerros podem ser adquiridos no Mato Grosso do Sul a partir da venda de um boi gordo em São Paulo. Em 2000 a relação se mostrava favorável ao confinador, que com a venda de um boi gordo adquiria em torno de 2,7 bezerros. Já em maio de 2002 essa relação se deteriorou e chegou próximo de 1,9 bezerro, dificultando o giro da atividade de recria. O contrato futuro de bezerro permitirá ao confinador fixar antecipadamente o preço de venda do boi gordo e o de aquisição do bezerro, administrando melhor a relação de troca. Para os criadores o contrato de bezerro significará fixar antecipadamente preços de venda remuneradores a sua atividade. Para aqueles que utilizam o sistema de produção integrado, isto é, fazem a cria e a recria, os contratos de boi gordo e bezerro serão sinalizadores da atividade que está remunerando melhor: a cria ou a engorda. A partir dessa sinalização dos mercados futuros, os agentes poderão planejar de forma eficiente a atividade, fixando antecipadamente sua rentabilidade.

O contrato futuro de bezerro terá como referência de preços o estado do Mato Grosso do Sul, responsável por 15% do rebanho nacional. No gráfico 2 vê-se o comportamento dos preços do indicador Esalq/BM&F do bezerro, referência Mato Grosso do Sul, que será a base para a liquidação do contrato futuro. Com o contrato de bezerro a BM&F disponibiliza para a cadeia pecuária os instrumentos para a efetiva administração dos riscos de preços.

O robusta conillon

O Brasil é o maior produtor de café do mundo. A colheita prevista para este ano é de 45 milhões de sacas. O café robusta *conillon* tem uma participação de 25% sobre o total produzido (aproximadamente 10 milhões de sacas). Tal volume torna o Brasil o segundo produtor mundial de robusta, com amplas condições de se tornar o primeiro.

1. Evolução da relação de troca entre os indicadores de preço do boi gordo em São Paulo e do bezerro no Mato Grosso do Sul



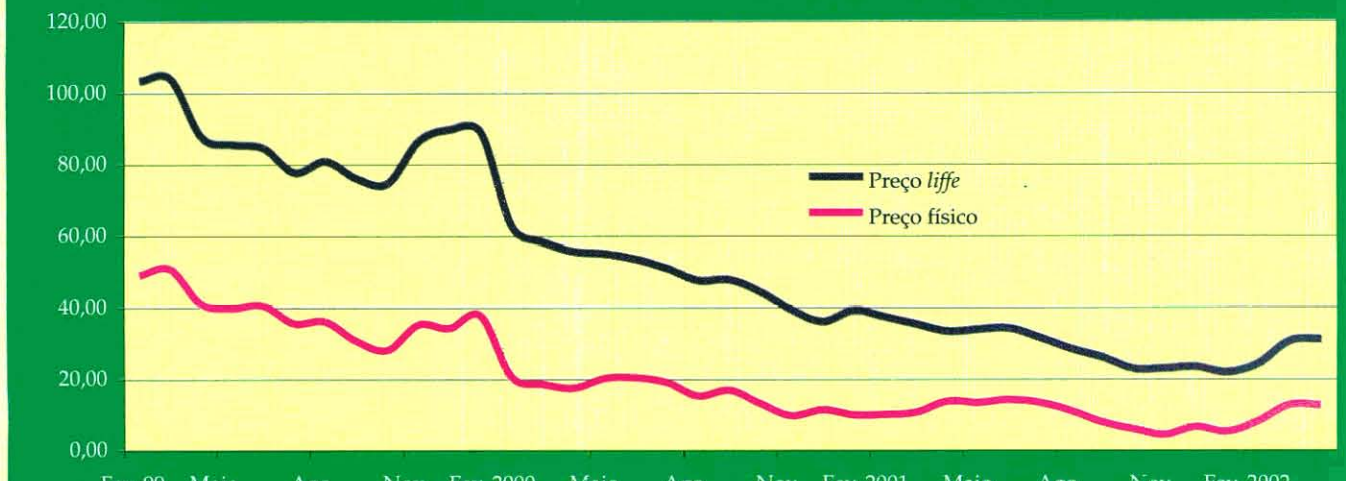
Fontes: Esalq & BM&F.

2. Indicador do preço do bezerro em MS



Fontes: Esalq & BM&F.

3. Café robusta: preços na Bolsa de Londres e no mercado físico brasileiro (Vitória)



Fontes: BM&F & Centro de Comércio de Café de Vitória.

O contrato do bezerro

- Unidade de negociação: 33 animais. A especificação de cada animal será de um bezerro desmamado, nelore ou anelorado, de 170kg no mínimo.
- Meses de negociação: fevereiro, março, abril, maio, junho, julho, agosto, setembro e outubro.
- Cotação: reais por cabeça.
- Último dia de negociação: último dia útil do mês do vencimento.
- Liquidação pelo indicador de preço disponível do bezerro Esalq/BM&F; alternativamente, por entrega em comum acordo entre vendedor e comprador.

O contrato do café

Objeto de negociação: café cru de produção brasileira, robusta *conillon*, tipo 6 ou melhor (COB), com bebida característica, peneira acima de 13 com vazamento de 5% (não se admitindo peneiras abaixo de 12), até 10% de broca, máximo de 13% de umidade, acondicionado em sacaria nova ou *big bags*, posto na Região Metropolitana da Grande Vitória.

- Cotação: em US$/saca de 60kg líquidos.
- Unidade de negociação: 250 sacas de 60kg líquidos.
- Meses de negociação: janeiro, março, maio, julho, setembro e novembro.
- Data de vencimento e último dia de negociação: último dia útil do mês de vencimento.
- Locais de formação de lote: Grande Vitória (ES), Linhares (ES), Colatina (ES) e São Gabriel da Palha (ES).
- Entrega física: o período de entrega se inicia no primeiro dia útil do mês de vencimento e finda às 18 horas do último dia útil do mesmo mês.

O contrato de soja

- Objeto de negociação: soja brasileira, tipo exportação.
- Cotação: dólares por tonelada.
- Unidade de negociação: 100 toneladas métricas de soja em grão a granel.
- Meses de vencimento: março, abril, maio, julho, setembro e novembro.
- Data de vencimento e último dia de negociação: nono dia útil anterior ao primeiro dia do mês de vencimento.
- Ponto de entrega e referência de preço: o preço futuro refere-se à soja na condição transferida no armazém/silo portuário e depositada em unidade que efetue carregamento de navios via corredor de exportação, no porto de Paranaguá, no estado do Paraná.

O contrato do algodão

Objeto de negociação: algodão em pluma, embalado em fardos, base tipo *middling*, comprimento de fibra único de no mínimo 1 3/32 polegada, certificado em sistema HVI pela BM&F para entrega no município de São Paulo, estado de São Paulo.

- Cotação: centavos de dólar por libra-peso.
- Unidade de negociação: 25 toneladas métricas, equivalentes a 55.115 libras-peso.
- Meses de vencimento: março, maio, julho, outubro e dezembro.
- Data de vencimento e último dia de negociação: 10º dia útil anterior ao primeiro dia do mês de vencimento.
- Município de formação de preço: São Paulo, estado de São Paulo.
- Período de entrega física: entre o 20º dia útil anterior ao mês de vencimento até o 11º dia útil, inclusive, do mês de vencimento.

O *conillon* tem uma participação enorme no *blend* do consumo interno de torrado e moído, sendo padrão obrigatório na indústria de solúvel. Além disso, é parte integrante da pauta de exportação, seja *in natura* ou industrializado (solúvel).

Com tamanha importância no contexto do negócio café, havia por parte dos participantes do mercado de *conillon* o anseio de criar um contrato futuro para atender ao setor no tocante à proteção de preço, viabilização de operações a termo, além de diversas outras modalidades onde o balizamento futuro é imprescindível.

Por esses motivos a BM&F lançou o contrato futuro de café robusta *conillon*, que atenderá aos objetivos de comercialização do produto no mercado. O contrato atenderá à indústria de torrado e moído, que agora poderá usar os dois contratos de café da BM&F (arábica e *conillon*) para *hedge* na proporção exata de seu *blend*. O produtor de *conillon* poderá se proteger das oscilações de preço em um contrato que tem as mesmas características do café por ele produzido. A exportação será beneficiada, podendo, além do *hedge*, registrar suas vendas, em base de diferencial contra o contrato BM&F, que melhor reflete o preço do café a ser embarcado, além das operações de arbitragem que poderão ser realizadas entre os cafés *conillon* e arábica e entre as bolsas (*conillon* BM&F e *conillon* Londres). O contrato também será interessante para os fundos de investimentos, que contarão com mais um produto para diversificar suas carteiras.

O contrato futuro do bezerro permitirá ao confinador fixar antecipadamente o preço de venda do boi gordo e o de aquisição do bezerro. Para os criadores significará preços de venda remuneradores

Os relançamentos

A soja constitui a mais importante lavoura do país em área de cultivo e valor agregado das colheitas anuais; o complexo grão, farelo e óleo constitui o mais importante setor exportador brasileiro. É importante o impacto da cadeia do agronegócio da soja sobre os setores de fertilizantes, defensivos, máquinas e implementos agrícolas, com relação aos quais a sojicultura detém a primazia das compras e das encomendas.

O novo contrato atende ao antigo anseio dos participantes do mercado – produtores, esmagadores, exportadores, cerealistas e fornecedores de insumos e equipamentos – de poder contar com um instrumento de comercialização que torne possível cobrir os riscos da oscilação de preços e confira maior transparência ao processo de formação de preços do produto.

Os agentes que utilizarem o contrato futuro de soja da BM&F terão uma referência transparente entre os preços nos mercados físicos nas diversas praças e portos brasileiros e os preços futuros praticados em pregões do exterior. Os preços formados externamente estão com freqüência sujeitos às distorções decorrentes das sazonalidades antagônicas dos ciclos produtivos dos hemisférios Norte e Sul.

Além de contribuir para aperfeiçoar as práticas de gerenciamento de riscos no campo, o novo instrumento ensejará maior liquidez e custos mais reduzidos com respeito a novas alternativas de pré-financiamento de safra, a exemplo das cédulas do produto rural (CPRs), cada dia mais utilizadas. À medida que o novo instrumento registre ganhos adequados de liquidez, serão facilitados novos meios de administração de risco, como é o caso das opções de venda (*puts*) e compra (*calls*), bem como técnicas modernas de comercialização ainda pouco difundidas em nosso país como o basis trading – contratos com cláusula de preços fixa em bolsa através de operações *ex pit*.

Algodão: nova realidade

O relançamento do algodão no dia 7 de novembro visa adequar os instrumentos derivativos à nova realidade do mercado de algodão, que registra maior participação nas exportações. No ano de 2001, o Brasil exportou 147 mil toneladas de uma produção de 804 mil toneladas. O novo contrato visa atrair o *trader* nacional e os não-residentes para fortalecer a cadeia do algodão.

O algodão a ser negociado nesse contrato passou de um tipo 6, com comprimento de fibra único de no mínimo 1 1/16 polegada para um tipo *midling* (equivalente ao tipo 5/6), com comprimento de fibra único de 1 3/32, certificado pela BM&F em sistema HVI, sistema de classificação eletrônico com reconhecimento mundial. Alterou-se também o tamanho do contrato, que era de 12,75t – equivalente a um caminhão – para 25t – tamanho de um contêiner.

A cotação do algodão será livre de impostos e dará maior visibilidade aos preços futuros, aproximando-os do preço de exportação e garantindo maior segurança e transparência aos agentes que desejarem utilizar o mercado futuro. No vencimento do contrato, se o algodão for para o mercado interno, serão acrescidos ao preço negociado os impostos devidos.

Fabiana Salgueiro Perobelli *é economista da BM&F. fabianap@bmf.com.br;*
Antônio Bueno *é consultor da BM&F. bueno@bmf.com.br;*
Plínio Camargo *é consultor da BM&F. plinio@bmf.com.br;*
Sérgio Beczkowski *é consultor da BM&F. sergioib@bmf.com.br*

Preços do agronegócio

Valores nominais

Produto	Set. 01	Out.	Nov.	Dez.	Jan. 02	Fev.	Mar.	Abr.	Maio	Jun.	Jul.	Ago.
Algodão em caroço (kg)	0,60	0,60	0,60	0,60	0,60	0,60	0,61	0,63	0,62	0,65	0,66	0,70
Amendoim em casca (kg)	0,50	0,62	0,65	0,64	0,62	0,62	0,63	0,63	0,66	0,68	0,74	0,77
Arroz em casca (kg)	0,31	0,35	0,36	0,36	0,37	0,37	0,34	0,32	0,33	0,33	0,35	0,37
Banana (dúzia)	0,40	0,40	0,40	0,40	0,40	0,40	0,39	0,39	0,39	0,42	0,42	0,43
Batata-inglesa (kg)	0,54	0,51	0,43	0,44	0,42	0,42	0,44	0,48	0,56	0,48	0,59	0,55
Cacau (15kg)	35,20	39,02	42,53	45,41	45,74	49,55	52,50	52,43	57,70	69,24	81,61	90,03
Café em coco (kg)	0,85	0,78	0,78	0,79	0,78	0,78	0,80	0,81	0,77	0,76	0,76	0,78
Cana-de-açúcar (t)	25,95	25,60	27,10	26,53	26,35	27,37	27,59	26,55	26,12	25,06	24,95	24,80
Feijão (kg)	1,08	1,13	1,07	1,08	1,09	1,02	0,97	0,99	0,97	1,03	1,20	1,23
Fumo em folha (kg)	2,46	2,45	2,49	2,47	2,54	2,64	2,63	2,63	2,57	2,68	2,68	2,51
Laranja (cento)	4,78	5,13	5,38	5,34	5,32	5,52	5,48	5,29	5,09	4,85	4,76	4,79
Milho (kg)	0,18	0,18	0,19	0,19	0,20	0,20	0,20	0,21	0,22	0,22	0,23	0,25
Mandioca (t)	68,61	70,39	71,42	70,16	70,82	72,40	73,98	74,83	74,80	78,75	79,91	76,11
Soja (kg)	0,41	0,43	0,44	0,43	0,40	0,38	0,35	0,34	0,37	0,43	0,48	0,55
Tomate (kg)	0,35	0,34	0,35	0,39	0,43	0,46	0,50	0,53	0,45	0,51	0,52	0,50
Trigo em grão (kg)	0,28	0,26	0,26	0,26	0,26	0,27	0,27	0,29	0,30	0,32	0,34	0,38
Cebola (kg)	0,62	0,59	0,52	0,51	0,44	0,52	0,51	0,53	0,54	0,56	0,57	0,52
Mamona (kg)	0,39	0,38	0,39	0,38	0,40	0,37	0,36	0,36	0,38	0,39	0,45	0,45
Pimenta-do-reino (kg)	2,19	2,35	2,52	2,39	2,38	2,24	2,30	2,61	3,09	3,09	3,10	2,83
Sisal (kg)	0,35	0,36	0,36	0,36	0,36	0,36	0,36	0,36	0,37	0,38	0,37	0,41
Uva (kg)	0,00	0,00	0,00	0,69	0,56	0,56	0,58	0,57	0,56	0,58	0,57	0,58
Bezerro até 1 ano (cabeça)	231,27	244,06	235,88	246,35	239,91	240,85	245,23	254,52	247,05	248,9	249,74	258,99
Boi gordo p/ corte (15kg)	40,68	42,55	43,16	43,04	43,16	43,03	42,57	41,32	40,79	40,9	41,63	44,27
Vaca leit. de raça (cabeça)	905,24	919,32	928,89	941,82	908,61	922,38	929,43	943,86	948,27	963,83	977,34	1.003,91
Vaca leit. comum (cabeça)	529,04	542,38	542,87	552,17	541,27	549,17	561,88	572,95	573,91	575,42	578,44	591,81
Suíno para corte (15kg)	21,38	21,78	23,49	23,29	23,28	22,37	21,26	20,35	19,68	19,92	19,95	19,66
Frango/galinha para corte (kg)	1,07	1,06	1,14	1,20	1,20	1,23	1,19	1,15	1,14	1,18	1,24	1,29
Leite (litro)	0,30	0,29	0,29	0,29	0,29	0,29	0,29	0,31	0,33	0,33	0,35	0,37
Lã (15kg)	32,31	43,10	47,86	37,05	38,04	38,66	39,32	40,37	44,81	45,52	45,42	53,13
Ovos (dúzia)	0,91	0,89	0,91	0,95	0,94	0,98	1,01	0,96	0,98	1,02	1,04	1,03
Mel de abelha (litro)	5,86	5,93	5,77	5,78	5,65	5,89	5,92	5,93	5,86	6,03	6,07	6,03
Boi magro (cabeça)	387,59	405	402,32	396,10	403,00	400,30	405,82	412,43	401,07	407,30	414,83	418,68

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
Maio 2002	209,227	222,238	181,068	155,164	189,885	199,997	211,303	217,883	192,062	275,171	341,037	242,421
Jun.	216,933	235,544	181,149	156,905	195,194	206,104	216,352	223,806	193,188	278,384	345,814	246,875
Jul.	229,471	254,189	185,517	162,190	204,845	212,923	226,762	232,919	197,744	300,272	350,765	256,600
Ago.	241,330	272,854	186,930	168,718	214,684	228,183	239,229	238,625	201,640	303,124	353,169	264,303

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.

Arroz mais caro

Dólar em alta e retenção de estoques tornam salgado o preço do cereal

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

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

MERCADO INTERNO

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

O mercado interno segue com preços firmes e tendência de alta, com suporte na taxa de câmbio, exportações previstas em mais de 100 mil toneladas de pluma, baixo volume de estoques públicos para venda em leilões e necessidade de aumento de importações nesta entressafra para a garantia do suprimento interno. A necessidade de importação das indústrias brasileiras deve manter os preços internos ajustados à paridade de importação.

ARROZ AGULHINHA R$/SC. 60KG

O aumento dos volumes ofertados nos leilões dos estoques da Conab no Rio Grande do Sul não foi suficiente para acalmar o mercado. Os preços devem sofrer novas altas com a má qualidade de parte dos estoques leiloados no Mato Grosso, com o dólar em alta encarecendo importações da Argentina, Uruguai e de terceiros mercados e com a retenção dos estoques remanescentes em poder de produtores mais capitalizados.

BOI GORDO R$/ARROBA

As cotações do boi gordo começaram a mostrar maior estabilidade com o ingresso de confinamentos e semiconfinamentos no mercado, possibilitando aos frigoríficos manter escalas de abate mais ampliadas. As exportações estão crescendo a taxas inferiores às do ano passado, com a volta da Argentina ao mercado internacional, concorrendo com o produto brasileiro.

CAFÉ TIPO 6/SC. 60KG

A demanda dos exportadores brasileiros, principalmente por café de qualidade superior, permanece muito forte. Porém, também é forte a resistência dos detentores de estoque. Com a certeza de que a próxima estação trará safra curta e preços mais remuneradores, os produtores vendem apenas o suficiente para fazer frente às despesas imediatas. De outro lado, o Brasil permanece muito agressivo em suas vendas externas. Isso só é possível em razão do preexistente diferencial entre os preços do Brasil e as cotações de Nova York e da desvalorização expressiva do real em relação ao dólar.

FEIJÃO CARIOQUINHA ESPECIAL R$/SC. 60KG

As geadas ocorridas no início de setembro atingiram mais de metade da área da primeira safra 2002/2003 no Paraná, maior produtor nacional, parte da área de cultivo em São Paulo e Rio Grande do Sul. A impossibilidade de replantio de algumas áreas perdidas da primeira safra 2002/2003 e a oferta do Nordeste menor do que a expectativa inicial devem alongar a entressafra de 2002, dando sustentação aos preços nos próximos meses

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

Mercado interno

	Setembro, 2001	Agosto, 2002	1 a 20 de setembro	16 a 20 de setembro	Tendência
Algodão (6) Sul do Brasil[1] – R$/15kg disp.	31,93	40,35	46,89	48,53	Alta
Arroz agulhinha[2] – R$/sc. 60kg	51,38	44,23	46,60	47,00	Alta
Boi gordo[3] – R$/arroba	48,90	49,62	50,19	50,50	Estável
Café tipo 6[4] – R$/sc. 60kg	155,83	135,53	177,45	190,21	Alta
Feijão carioquinha especial[5] – R$/sc. 60kg	67,50	75,41	75,07	76,00	Estável
Feijão-preto[6]	117,35	77,55	79,53	84,00	Estável
Frango vivo[7] – R$/kg	1,03	1,13	1,19	1,16	Estável
Milho amarelo semiduro[8] – R$/60kg	14,34	17,52	18,88	19,56	Alta
Soja-grão industrial[9] – R$/60kg	31,44	36,55	37,77	39,50	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 e estoque de grãos

Milhões de t

Produto	Produção			Estoque		
	2002/2003	2001/2002	Variação %	2002/2003	2001/2002	Variação %
Total*	1.814,8	1.858,2	-2,3	373,9	462,4	-19,1
Trigo	572,6	578,8	-1,1	135,4	161,5	-16,1
Arroz	380,9	396,3	-3,9	105,1	131,4	-20
Grãos forrageiros**	861,3	883,0	-2,5	133,3	169,6	-21,4
Milho	585,8	593,4	-1,3	89,8	125,3	-28,3
Algodão***	88,6	98,1	-9,7	39,2	46,8	-16,4
Soja	184,8	183,7	0,6	25,3	30,6	-17,2
Farelo de soja	129,4	124,8	3,7	4,6	4,3	7,0
Óleo de soja	29,8	28,7	3,8	2,0	2,4	-14,9

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: safra de grãos, exportações e estoques finais

Milhões de ha e t

Item	Soja	Milho	Trigo	Algodão
1. Produção				
Setembro, 2001/02	78,68	241,49	53,29	4,42
Agosto, 2002/03	71,52	225,71	45,89	4,01
Setembro, 2002/03	72,28	224,77	45,89	3,95
2. Área plantada				
Setembro, 2001/02	29,99	30,68	24,12	6,38
Agosto, 2002/03	29,54	31,89	24,32	5,82
Setembro, 2002/03	29,54	31,89	24,32	5,82
3. Exportação				
Setembro, 2001/02	28,98	48,26	26,15	2,39
Agosto, 2002/03	22,32	50,80	24,49	2,44
Setembro, 2002/03	23,13	50,80	25,85	2,44
4. Estoque final				
Setembro, 2001/02	5,31	41,56	21,01	1,65
Agosto, 2002/03	4,22	19,48	12,71	1,52
Setembro, 2002/03	4,35	18,52	11,08	1,46

Fonte: Usda, setembro 2002.

Frango vivo R$/kg

O alojamento de pintos de corte continua intenso em função do aumento da capacidade de produção registrada no ano passado e da ampliação do alojamento de matrizes de corte. Os bons resultados apurados na exportação fortalecem essa tendência. Contudo, o setor avícola defende a redução dos níveis de oferta, principalmente se os embarques se reduzirem nos próximos meses. Os preços do frango vivo sustentam-se no patamar de R$1,20 em São Paulo.

Milho amarelo semiduro R$/60kg

Para reverter o quadro de escassez interna, o governo promove uma campanha para o aumento da produtividade do cereal. Diante do risco de redução de área na chamada primeira safra, a saída é buscar maior produção por unidade de área. Apesar dos bons preços do milho no mercado doméstico, a comercialização da soja ganha em liquidez e conta com preços muito estimuladores. O resultado é um ganho na área ocupada pela oleaginosa nos principais estados produtores de grãos do país. Com oferta restrita, os preços seguem de R$18,00 a R$20,00 a saca no interior de São Paulo e Paraná.

Soja-grão industrial R$/60kg

Os preços internos seguem em tendência de alta, com maior firmeza das cotações futuras em Chicago, escassa oferta no disponível,

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]
Setembro, 2001	7,36	35,49	902,89	50,11	165,84	216,76	473,28	80,58	274,37
Agosto, 2002	5,86	44,64	1.858,91	48,11	180,09	259,39	562,13	100,93	347,16
1 a 20 de setembro	6,59	42,68	2.035,67	58,92	180,88	277,85	566,05	101,68	399,93
16 a 20 de setembro	6,90	41,62	2.084,00	59,89	182,64	270,90	569,20	102,09	402,90

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

bom volume de vendas antecipadas da safra 2002/2003 no Brasil, taxa cambial em alta e descolamento das cotações externas com a entressafra doméstica que deve se intensificar nos últimos meses do ano.

Mercado externo

Açúcar USc/lb. peso mundial branco

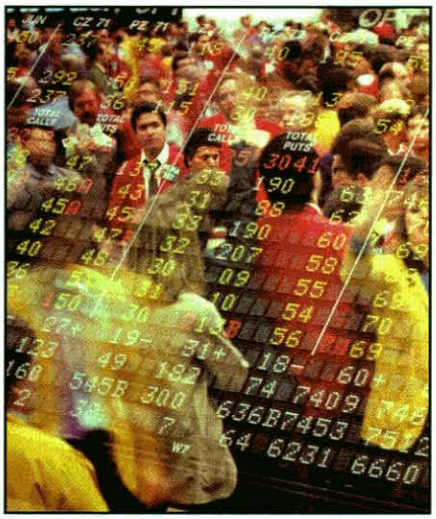
O superávit mundial existente hoje no mercado mundial e os estoques recordes existentes dc produto devem deixar os preços pressionados pelo menos até a safra 2003/2004. A produção mundial terá um aumento de 2,84 milhões de toneladas em 2002/2003 frente a 2001/2002, enquanto o consumo crescerá 2,64 milhões de toneladas no período. O mercado também é pressionado pelo expressivo volume de estoques existentes no mundo hoje, calculado em 62 milhões de toneladas. Os estoques de passagem desta safra deverão ficar em 18 milhões de toneladas, um volume recorde.

Algodão 1-1/16" USc/lb. peso

O consumo mundial no ano-safra 2002/2003 deve aumentar 2,4% em relação ao ano passado, ligeiramente acima da tendência de longo prazo. O consumo mundial de algodão deve aumentar 14%, ou 12,03 milhões de fardos em 2002/2003, se comparado com o nível de 1998/1999. Com isso, a tendência é de o Indice Cotlook atingir US$0,53 por libra-peso em 2002/2003, 11 cents ou 27% acima da média de 2001/2002, e US$0,57 em 2003/2004.

Café contrato C Nova York USc./lb. peso

Aos poucos, o mercado parece convencer-se de que haverá maior equilíbrio entre oferta e demanda durante a próxima estação, até mesmo com escassez de cafés de determinadas características. As safras de importantes produtores, como Brasil e Vietnã, trazem preocupação. Os grandes fundos e torrefadores de grande porte procuram formar posições compradas, de modo a buscar alguma proteção. De outro lado, os detentores de estoque têm mostrado resistência às ofertas de compra a preços menos remuneradores. No Brasil, a forte desvalorização do real frente ao dólar tem facilitado este posicionamento. Há oferta de cafés mais baixos e forte demanda por cafés de qualidade superior.



Milho two yellow USc./bushel

As projeções do Usda de setembro apontam para um leve recuo na produção mundial do cereal. A colheita deverá ser das mais baixas dos últimos anos, enquanto as estimativas dos estoques dos Estados Unidos mostram uma significativa redução. As informações de mercado alimentam especulações de uma produção provavelmente ainda mais baixa. Nesse quadro aquecido, os contratos de dezembro na Bolsa de Chicago são cotados a US$2,83 o *bushell*.

Soja-grão one yellow/bushel

A produção mundial em 2002/2003 está estimada em 184,8 milhões de toneladas, inferior ao consumo mundial, projetado em 189,9 milhões de toneladas. Enquanto a estimativa de crescimento da produção está projetada em apenas 1,1 milhão de toneladas em 2002/2003, a demanda mundial deve crescer 6,1 milhões de toneladas. Essa demanda deve superar em 5,1 milhões de toneladas a produção. Os estoques finais mundiais em 2002/2003 devem cair para 25,35 milhões de toneladas, contra 30,61 milhões em 2001/2002 e 30,80 milhões em 2000/2001.

Soja, farelo US$/t

A produção mundial em 2002/2003 está estimada em 129,4 milhões de toneladas, contra os 124,8 milhões de toneladas produzidos em 2001/2002. A demanda mundial deve saltar de 124 milhões de toneladas em 2001/2002 para 129,1 milhões de toneladas em 2002/2003. Além do forte aumento esperado na demanda, a redução na oferta mundial do grão, a forte queda nos estoques mundiais e a dependência de um clima favorável para a safra sul-americana para manter equilibrado o suprimento mundial sustentam as cotações futuras do farelo de soja.

Trigo Soft Red USc/bushel

A produção mundial 2002/2003 está estimada em 572,6 milhões de toneladas, inferior ao consumo mundial, projetado em 598,6 milhões de toneladas. Enquanto a produção deve recuar 6,3 milhões de toneladas em 2002/2003, em relação a 2001/2002, o consumo mundial deve crescer 12,5 milhões de toneladas, o que levará a uma forte queda nos estoques finais mundiais. Os estoques finais mundiais devem cair para 135,5 milhões de toneladas, contra 161,5 milhões de toneladas em 2001/2002. A relação entre estoques finais mundiais e a demanda mundial anual cai para 22,6% na safra 2002/2003, contra 27,6% na safra 2001/2002.



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

Roberto Rodrigues

Um grande passo

Há muito tempo defendemos a unificação do discurso do agribusiness brasileiro em uma espécie de conselho nacional do agronegócio, inteiramente privado, composto pelas entidades de representação das diversas cadeias produtivas. A idéia é que cada entidade tenha um peso político – expresso em votos nas decisões do conselho – proporcional a variáveis como participação do setor no PIB, número de associados, investimentos imobilizados, expressão nacional.

Afinal, o agribusiness é mesmo o maior negócio do país, seja em termos de participação no PIB, seja quanto à geração de empregos, seja no que diz respeito às exportações e ao saldo da balança comercial, para não falar da garantia do abastecimento interno com qualidade e competitividade. Sem falar também no conhecido tema de âncora verde – que persiste, com o crescimento de 8% no primeiro semestre de 2002 – e no imenso potencial de conquista da fronteira agrícola e da produtividade por área.

O agribusiness não poderia jamais ser desrespeitado por governantes nem pelos demais setores da economia, e seu peso político deveria ser proporcional ao peso socioeconômico. Isso não acontece exatamente pela desunião e desarticulação entre as cadeias produtivas em inúmeras regiões. Há razões históricas, determinadas pelo próprio paternalismo estatal do passado que fez florescer ou fenecer diferentes elos das cadeias produtivas ao sabor de interesses pessoais, ou até mesmo conjunturais, de governos de plantão. Isso impediu que as cadeias se desenvolvessem sob o signo do mercado, cada qual buscando suas margens nos famigerados CIPs da vida. Há também razões econômicas, segundo as quais são irrecorrivelmente antagônicas, o que inibiria a harmonização do discurso. E há as inevitáveis pressões dos ciúmes, idiossincrasias, da disputa pelo poder, da hegemonia institucional.

Tudo isso afeta duramente a idéia de um conselho do agronegócio. No entanto, o retumbante êxito da Frente Ampla da Agropecuária Brasileira na segunda metade dos anos 80 se deveu exatamente à participação, sob a tríplice coordenação OCB/CNA/SRB, de entidades representativas dos setores antes e depois da porteira, incluindo a Febraban. Aliás, foi o conjunto de vitórias desse período que motivou a criação da Abag, entidade de articulação e estudos, sem pretensão de substituir ou sobrepujar as já existentes.

Não obstante essas dificuldades – ou até por causa delas –, algumas organizações importantes de representação da agropecuária acabam de dar um importantíssimo passo na direção da unidade, com a criação do Conselho Superior de Agricultura e Pecuária do Brasil, o Brasil Rural.

Sob a liderança da CNA, maior e mais poderosa entidade do setor, sob seus auspícios e em sua sede, o Brasil Rural conta ainda com a participação da OCB (Organização das Cooperativas do Brasil); da SRB (Sociedade Rural Brasileira); da ABCZ (Associação Brasileira dos Criadores de Zebu); do CNC (Conselho Nacional do Café); e da UBA (União Brasileira de Avicultura).

É sem dúvida a mais relevante realização do setor nestes tempos bicudos, em que a economia mundial vive uma crise semelhante à de 1929 e o Brasil se defronta com uma alternância de poder no meio de uma tempestade cambial especulativa, com uma dívida interna complicada, um eventual ajuste fiscal na ponta tributária e um potencial inferno astral representado por inflação com recessão.

Nesse cenário, o setor pode vir a ser mais penalizado que outros, por preconceito eventual dos novos governantes, porque está bem posicionado na economia, apesar dos custos terríveis do ajuste no passado, ou por ideologia.

Portanto, a união é fundamental e o Brasil Rural surge como uma oportunidade, e pode se constituir em elemento diferencial nas relações com o Parlamento e até mesmo influenciar a escolha do novo ministro da Agricultura.

O objetivo explícito do Brasil Rural é "constituir-se no organismo coordenador das entidades representativas com atividades no setor primário, harmonizando as posições de interesses comuns e reforçando as de caráter específico dos subsetores".

É preciso saudar a nova organização. Ela representa o diploma da maturidade do setor e abre as portas para uma nova fase, quem sabe num dia não muito distante, em que todo o agribusiness se organize.



Serviços via Satélite Embratel.
Transmissão de dados, voz e imagem via satélite para interligar a rede corporativa da sua empresa em qualquer lugar do Brasil.
Ligue para a Embratel e conheça as melhores soluções:
0800 90 21 99 ou www.embratel.com.br

Você Pode.

21 Embratel
A EMPRESA BRASILEIRA DE TELECOMUNICAÇÕES


F 500®
F 500 não é um produto.
F 500 é uma marca que representa a mais nova família de fungicidas desenvolvidos pela BASF.
Comet®
Opera®
Em breve, novos produtos.
F 500 é resultado de avançada tecnologia visando o controle das doenças fúngicas que infectam as principais culturas.
Na hora de optar pelo fungicida, decida por um dos produtos da família F 500 e tenha certeza que você optou por um novo padrão de controle, por uma alta produtividade.
ATENÇÃO
Estes produtos são perigosos à saúde humana, animal e ao meio ambiente. Leia atentamente e siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo, na bula e na receita. Utilize sempre os equipamentos de proteção individual.
Nunca permita a utilização dos produtos por menores de idade.
Consulte sempre um Engenheiro Agrônomo
ANDEF
Venda sob receituário agronômico
PRATIQUE O MANEJO INTEGRADO
BASF