AGROANALYSIS
A REVISTA DE AGRONEGÓCIOS DA FGV
INSTITUTO BRASILEIRO DE ECONOMIA ❑ VOL. 23 ❑ Nº 4 ❑ JUNHO 2003 ❑ R$ 8,00



O QUE NEGOCIAR NA ALCA

Cinco especialistas discutem as possibilidades do agronegócio no continente, na União Européia e em outros mercados

ISSN 0100-4298
9 770100 429032 00006

OPORTUNIDADE NO MERCADO EXTERNO
País poderá liderar exportações de carne bovina

TRITICULTURA DE RESULTADOS
Produtividade do trigo surpreende no Cerrado



DESENGONÇADOS, MAS RENTÁVEIS
A estrutiocultura começa a deslanchar no Brasil

FGV IBRE

TEM LUGAR EM QUE A EXPERIÊNCIA FAZ DIFERENÇA. NA SUA EMPRESA,



Quando você analisa um currículo ou avalia um futuro parceiro, quantas vezes a palavra "experiência" vem à sua mente? Imagine então que o assunto em questão é a comunicação entre seus funcionários e clientes. Por isso, quando for escolher quem vai oferecer soluções em telecomunicações para a sua empresa, pense na

POR EXEMPLO.

0800 702 1020
www.timbrasil.com.br

GIOVANNI.FCB



Business
TIM

Experiência mundial a serviço da sua empresa.

experiência de quem trabalha em 10 países para empresas de todos os segmentos. Pense em um parceiro com presença nacional e tecnologia de ponta em comunicação móvel. Pense em quanto toda essa tecnologia e experiência pode garantir mais produtividade e menos custos para a sua empresa. E então escolha a TIM Business.

Este mês:

AGROANALYSIS
Publicação mensal de agribusiness e economia agrícola da Fundação Getulio Vargas (Instituto Brasileiro de Economia – IBRE).

Fundadores – Julian M. Chacel e Paulo Rabello de Castro

REDAÇÃO

Redatores: César Garcia e Luiz Antonio Pinazza

Arte: Osvaldo Moreira

Revisão: Fátima Caroni

Editoração: Texto & Contexto

Colaboradores: Cláudia Guerreiro, José Sérgio Osse, Maristela Franco, Marly Paiva, Fernando Roberto de Freitas Almeida, Daniela de Paula Rocha (algodão), Guilherme Soria Bastos Filho, Joaquim Andre Villanova (açúcar e álcool), Ignez Vidigal Lopes, Mauro de Rezende Lopes (comércio internacional, política agrícola), Gregory Honczar (preços e índices do agronegócio).

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

Circulação/Assinaturas – 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

Diretor-Geral: José Affonso Fausto Barbosa

CONSELHO DIRETOR:

Presidente: Carlos Ivan Simonsen Leal

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

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, Sérgio Franklin Quintella

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

CONSELHO CURADOR

Presidente: Carlos Alberto Lenz César Protásio

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

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, Pedro Grossi Júnior (Estado da Bahia), Heitor Chagas de Oliveira, Luis Eduardo Alves de Assis (Banco CCF Brasil S.A.), Jorge Gerdau Johannpeter (Gerdau S.A.), Lázaro de Mello Brandão (Banco Bradesco S.A.), Lidio Duarte (Instituto de Resseguros do Brasil - IRB), Luiz Chor (Chozil Engenharia Ltda.), Marcelo Serfaty, Mauro Salles (Salles DMB&B Publicidade S/A), Luiz Tavares Pereira Filho (Sindicato das Empresas de Seguros Privados e Capitalização do Rio de Janeiro), Ricardo Malfitano (S.A White Martins), Sérgio Ribeiro da Costa Werlang, Tácito Naves Sanglard (Associação de Bancos do Estado de São Paulo)

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

CONSELHO CONSULTIVO

Antonio Carlos Lemgruber, Carlos Moacyr Gomes de Almeida, Cesar Cunha Campos, Daniel Dantas , Eliezer Baptista, Fernando Perrone, Luiz Fernando da Silva Pinto, Estado de Minas Gerais, Roberto Gusmão

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 ce Oliveira



América Vermelho

6 ABRE ASPAS ESPECIAL

Subsídios para o futuro
Toma corpo no Congresso Nacional a formação de uma Frente Parlamentar de Acompanhamento das Negociações da Alca que, como o próprio nome sugere, já sinaliza uma mudança para a visão pragmática e madura que os parlamentares brasileiros e o próprio governo têm hoje em relação à aliança de livre-comércio no continente. Visão não muito divergente da dos cinco especialistas em comércio internacional que AgroanalysiS reuniu em videoconferência, em 3 de junho último, para debater o agronegócio no âmbito da Alca, OMC e União Européia.

16 BOVINOCULTURA DE CORTE

Desafios internos
O Brasil pode até liderar o *ranking* exportador em 2003, mas não manterá essa posição por muito tempo se não fizer o dever de casa
MARISTELA FRANCO

20 BOVINOCULTURA DE ELITE

Empresários da pecuária
Fazendeiros tradicionais investem em melhorias de manejo que fazem a pecuária brasileira aparecer no mercado internacional
JOSÉ SÉRGIO OSSE

27 BOVINOCULTURA DE CORTE

Direito do consumidor
O aperfeiçoamento das informações nas embalagens de carne bovina indica a necessidade de sistemas de rastreabilidade ao longo da cadeia.
MÁRCIA DE BARCELLOS E GABRIELA FERREIRA

32 CIÊNCIA & TECNOLOGIA

Biologicamente corretos
Bioprodutos de origem vegetal desenvolvidos nos EUA podem fazer a diferença na indústria de transformação brasileira
AIRDEM ASSIS E MERCEDES PANIZZI

36 ESTRUTIOCULTURA

A odisséia do pássaro-camelo
O país desperta para uma carne tenra, livre de gorduras e colesterol e rica em ferro, sódio, potássio e cálcio
CÉSAR GARCIA

42 FONTES DE ENERGIA

Melhor prevenir
Uma potencial crise do petróleo pode reacender o interesse pelos combustíveis alternativos
LUIZ ANTONIO PINAZZA

46 FRUTICULTURA

Frutos de uma boa idéia
O Pólo de Fruticultura Irrigada do Norte e Noroeste Fluminense começa a produzir resultados de encher os olhos... e o bolso
CLÁUDIA GUERREIRO

50 GRÃOS

Passos decisivos
Produtores de trigo do Centro-Oeste apostam na elevada produtividade das lavouras irrigadas para reduzir a dependência
MARLY PAIVA

Elo no Mercosul 54
A integração das economias do Brasil e da Argentina pode mudar a correlação de forças no mercado internacional da soja
FERNANDO ROBERTO DE FREITAS ALMEIDA

Alta temperatura 59
O governo pode ser alvo de uma ação contra o não-pagamento de *royalties* pelo uso de sementes transgênicas contrabandeadas da Argentina
LUIZ ANTONIO PINAZZA

62 TENDÊNCIAS DOS MERCADOS

Soja em grão com cotação maior
A alta será alimentada pela oferta interna restrita e pela firme demanda internacional
Carlos Cogo, Luiz Pinazza, Armando e André Matielli e Gregory Honczar

65 PREÇOS E INDICADORES DO AGRONEGÓCIO

66 FECHA ASPAS

Na ponta do lápis
O Brasil poderá economizar em torno de R$100 milhões por ano em fertilizantes nitrogenados no cultivo da cana-de-açúcar
FERNANDO PEREGRINO

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.

Dever de casa

O plano de safra deste ano inova por destinar R$32 bilhões ao agronegócio, logo na primeira quinzena de junho, o que permite ao agricultor decidir com antecedência o que vai plantar e com isso planejar que insumos comprar. Para a agricultura familiar, o presidente Lula anunciou, em 24 de junho, R$5,4 bilhões, mais que o dobro dos R$2,2 bilhões do ano passado. Há também investimentos programados em infra-estrutura, mais precisamente em armazenagem e irrigação – pontos que vêm se tornando críticos para a viabilização e para o escoamento das safras –, além de investimento em tecnologia, na diferenciação de produtos com maior valor agregado e no acesso desses produtos a mercados.

Aliás, essa tem sido uma preocupação recorrente do governo Lula, que foi dizer ao presidente Bush em Washington que o Brasil participa da Alca em 2005. O que não surpreende, dadas as opções que tem o país diante das próximas rodadas de negociações, quer na União Européia, quer na OMC. Há fortes possibilidades de serem negociados acesso a mercados e redução de cotas. Mas a eliminação dos subsídios, que reduz a nossa competitividade em terceiros mercados, está praticamente fora de questão, como está no Abre Aspas Especial que começa na página 6.

A agregação de valor através de produtos diferenciados, com informações precisas para os consumidores, é uma exigência dos nossos principais mercados compradores, até mesmo o interno. No complexo carnes, por exemplo, as oportunidades existem, mas o país precisará resolver uma série de deficiências no sistema de vigilância sanitária e de rastreabilidade se quiser alçar vôos mais altos, como mostra a matéria da jornalista Maristela Franco, na página 16. E para isso tanto a academia como os empresários da chamada bovinocultura de elite vêm fazendo o dever de casa. Pesquisa conduzida pelas professoras Márcia de Barcellos e Gabriela Ferreira, da UFRGS, revela que os agentes da cadeia se movimentam em busca de alternativas para agregar valor a seu produto, mas o outro lado do balcão demanda cada vez mais informações como nível de maciez, conservação e manuseio, origem e teores de gordura. Os principais resultados estão na página 27. De olho nessa crescente demanda por qualidade dois produtores da cidade mineira de Uberaba estão investindo em gado melhorador de raça e no boi sem estresse como conta a história

LAdolfo



O presidente destinou R$5,4 bilhões à agricultura familiar

Empresários da Pecuária, do repórter José Sérgio Osse, na página 22.

Investimento em infra-estrutura pode ser a saída para diminuir a dependência de trigo importado. Produtores de trigo sob irrigação em Goiás devem dobrar este ano o volume produzido no ano passado. A produtividade das lavouras irrigadas em Goiás e no Distrito Federal poderá chegar a 5 mil quilos por hectare enquanto o cultivo de sequeiro fica em 1.265 quilos por hectare plantado, segundo o texto da repórter Marly Paiva, de Goiânia, na página 50. Falando ainda em infra-estrutura, as regiões semi-áridas do Norte e do Noroeste fluminense, acostumadas à monocultura da cana-de-açúcar, estão alcançando resultados surpreendentes com a fruticultura irrigada, como conta a matéria de Cláudia Guerreiro, na página 46. O que era agricultura de subsistência está se tornando agricultura de exportação, graças a uma profícua parceria entre setor privado, pequenas propriedades rurais e setor público.

Por falar em exportação, a integração Brasil-Argentina, consolidada com a recente criação do Conselho Agropecuário do Sul, pode mudar a correlação de forças desses países no mercado da soja, como mostra o artigo do professor Fernando de Freitas Almeida, na página 54. Ou seja, estamos fazendo o que é preciso.

César Garcia
Redator de AGROANALYSIS

Fotos: Américo Vermelho



ABRE ASPAS ESPECIAL

Subsídios para o FUTURO

Debate de AGROANALYSIS *indica o que negociar para 2005*

Toma corpo no Congresso Nacional a formação de uma Frente Parlamentar de Acompanhamento das Negociações da Alca que, como o próprio nome sugere, já sinaliza uma mudança para a visão pragmática e madura que os parlamentares brasileiros e o próprio governo têm hoje em relação à aliança de livre-comércio no continente. Visão não muito divergente da dos cinco especialistas em comércio internacional que AGROANALYSIS *reuniu em videoconferência, em 3 de junho último, para debater o agronegócio no âmbito da Alca, OMC e União Européia. Embora com alguma discordância, os economistas Mauro Lopes, Lia Valls Pereira, Antonio Salazar Brandão, Gilman Viana e Marcos Jank vislumbram possibilidades para o agronegócio brasileiro, sobretudo no item acesso a mercados. Em outros temas caros ao desempenho comercial brasileiro, como redução dos subsídios e redução das tarifas na agricultura, há algumas convergências, mas o que sobressai mesmo é o riquíssimo volume de informação que esse encontro trouxe à luz e que certamente servirá de referência nas amplas negociações que acontecerão nos próximos meses entre o governo brasileiro e os interlocutores norte-americanos e europeus. O vice-diretor do IBRE/FGV, Roberto Fendt, foi o moderador do debate.*

CÉSAR GARCIA
Redator de AGROANALYSIS

■ **Fendt — A idéia é discutir o comércio internacional de produtos agrícolas e de que modo o comércio do agribusiness afeta a economia brasileira. Queria começar com uma pergunta de caráter genérico sobre o papel que a agricultura vem desempenhando nestes últimos anos na economia brasileira e o que aconteceria daqui para a frente.**

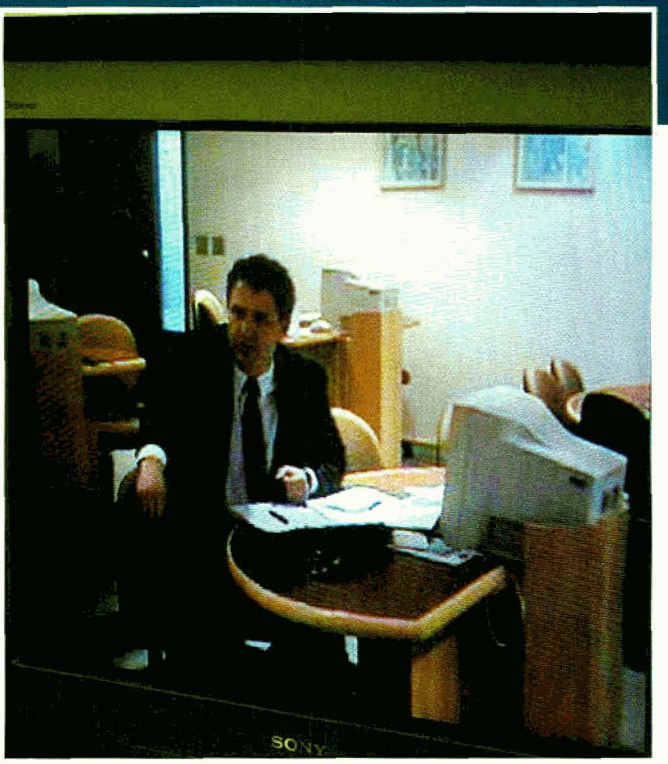
▸ **Mauro** — A discussão sobre integração não pode ser feita sobre dados de exportações ou importações atuais nem do passado recente. É preciso uma análise que indique em que a agricultura pode contribuir no futuro. Identifico 13 setores competitivos no Brasil, que serão *benchmarking* do mercado nos próximos anos: sucos de verduras e frutas (exceto cítricos), legumes e verduras congelados; produtos processados e congelados para consumo imediato no domicílio; e produtos processados utilizados por restaurantes e cozinhas industriais etc. Neles estariam as melhores oportunidades para o agronegócio brasileiro exportar valor adicionado. Entre esses setores há um com enorme potencial de exportação, hoje *benchmarking* do mercado mundial: o de carnes.

■ **Fendt — Para onde exportaríamos esses produtos?**

▸ **Mauro** — Existe mercado no Brasil, no hemisfério e no mundo. O estudo de *benchmarking* parte do coeficiente de elasticidade-renda da demanda desses produtos, estabelece a percentagem dos gastos do domicílio e fora dele, com esses produtos, e a trajetória de crescimento presente que se pretende reproduzir no futuro. A discussão deveria partir de uma meta: exportar produtos com grandes mercados potenciais, com agregação de valor pelos setores de processamento industrial.

▸ **Salazar** — Nos últimos anos, desde o café, nossa agricultura tem passado por períodos que se caracterizaram pela diversificação de produtos. Estamos abrindo uma nova fronteira com setores de alto valor adicionado – fruticultura e olerícolas em geral. Precisamos exportar mais derivados de soja, mais refinados, vitaminas e outros subprodutos. Há uma mudança ainda pouco marcante, mas importante, para os destinos das exportações brasileiras. Hoje, nossas exportações estão concentradas na União Européia e nos Estados Unidos. Mas cresce a participação de outros mercados, como a China. E não só a China, mas qualquer país da Europa oriental, a própria Oceania. Até para entender um pouco melhor as discussões futuras sobre liberalização, principalmente do ponto de vista multilateral.

▸ **Gilman** — O agronegócio passou a ser uma referência percebida pelo projeto brasileiro. E há que ser percebida no estágio futuro de crescimento do país. Se o país crescer, vai importar cada vez mais bens de alta tecnologia, como componentes para agregar valor a produtos, e isso vai puxar a balança comercial para baixo. Só um setor pode compensar essa perda e tem que continuar crescendo: o agronegócio de exportação.



"Infelizmente o Brasil tornou-se extremamente competitivo num pequeno conjunto de commodities agroindustriais, altamente protegidas no mundo, tanto por meio de tarifas altíssimas quanto por meio de altos subsídios."

MARCOS JANK

Para isso precisam fazer parte do desenho brasileiro o estudo da produção e o estudo da logística exportadora.

■ **Fendt — Vou passar a palavra ao Marcos, em São Paulo. Marcos, como você veria a discussão da Alca dentro desse contexto?**

▸ **Jank** — O primeiro ponto é que não resta a menor dúvida de que o agronegócio tem sido o sustentáculo da balança comercial brasileira, com um desempenho absolutamente extraordinário. Imagino que o Brasil hoje tem o maior saldo comercial do mundo no agronegócio. Certamente os ganhos de produtividade que vimos no Brasil e na Argentina nos últimos anos são dos mais rápidos a que assistimos no mundo. A diversificação do PIB é um fato concreto. O Brasil deixou de ser exportador de café, de produtos tropicais, e entrou em vários novos mercados. Além de tomar muito espaço, o café é hoje um produto bem menos relevante. Existe algum valor adicionado no agronegócio, mas, a despeito desse valor, ainda exportamos basicamente o que se chama de commodities; ainda temos uma pauta exportadora muito focada em produtos com baixíssimo grau de diferenciação nos mercados internacionais. Eu diria que entre 80 e 90% do que o Brasil exporta em agronegócios são produtos commoditizados. A isso correspondem subsídios, proteção, um problema de acesso a mercados. A diversificação



"Falta um pouco de clareza em nossa estratégia sobre agricultura. O próprio setor agrícola percebe que é melhor ter menos, mas conseguir alguma coisa. Mas o governo tem que deixar isso claro para a sociedade."

LIA VALLS PEREIRA

está acontecendo, mas é lenta, e a competitividade real do Brasil hoje se manifesta nas commodities tradicionais, como suco de laranja, frango, soja, complexo de papel e celulose, e todas as carnes. Para esses produtos as negociações internacionais estão absolutamente fechadas. Infelizmente o Brasil tornou-se extremamente competitivo num pequeno conjunto de commodities basicamente agroindustriais, altamente protegidas no mundo, tanto por meio de tarifas altíssimas quanto por meio de altos subsídios. É preciso muito cuidado quando se quer priorizar uma área ou outra. As maiores barreiras tarifárias do mundo estão nos países do Sul da Ásia. Os novos países que estão entrando na OMC, como a China, a Rússia, agora negociando sua entrada, praticam tradicionalmente barreiras tarifárias muito elevadas e cotas. É nesse contexto que a Alca deve ser vista. A Alca tem sido a maior opção estratégica brasileira. O Brasil sempre foi multilateralista, e fora a OMC a negociação mais consistente que o Brasil tem hoje é a da Alca. A negociação com a Europa vem claramente a reboque da Alca. Ela é muito mais difícil, tanto sob a ótica da agricultura como dos interesses industriais. O Brasil não conta com outro plano mais consistente. Não partimos de negociações bilaterais como aconteceu, por exemplo, com o México e com o Chile. Apesar dos problemas que todos nós conhecemos, ainda acho que a Alca é o carro-chefe da negociação a considerar.

■ **Fendt — Valeria a pena colocar em discussão o que objetivamos no que diz respeito à negociação agrícola na Alca. Qual a posição do Brasil e o que se espera tirar dessa negociação?**

▸ **Lia** — A negociação da Alca não é só agricultura; é uma negociação que, além de abranger todo o universo de bens, de serviços, envolve a questão das regras, investimentos, propriedade intelectual etc. Não tenho tanta clareza de que a Alca seja o nosso grande projeto. O grande projeto do governo anterior era a questão Mercosul, da integração sul-americana e essas negociações mais sensíveis – sempre se quis negociar investimento, propriedade intelectual etc. na OMC. O projeto Alca é um projeto do governo norte-americano. Me intriga um pouco que se tenha a grande esperança de o Brasil obter na negociação da Alca algo a mais na área agrícola do que supostamente possa obter na OMC, apesar dos persistentes sinais de que a liberalização mais expressiva vá acontecer no âmbito da OMC. Uma vez que o governo norte-americano se mostra extremamente duro, dando a entender que não quer negociar maior liberalização, quando se testa um pouco do acesso a mercados no âmbito da Alca, que grande vantagem pode a Alca nos dar, especificamente na área agrícola? De que modo o 4+1 pode ser uma estratégia melhor? A não ser que o governo brasileiro imagine mudar a agenda, negociando o 4+1: o que for sensível para nós na Alca joga-se para a OMC. No 4+1, os americanos também vão querer jogar ainda mais, e com mais razão, os temas sensíveis para a OMC, dada a dificuldade de negociação que existe na área agrícola. Gostaria de entender claramente o que se ganha a mais na Alca, dada a estratégia atual do governo norte-americano. Por que acreditar que esse é um grande projeto para a agricultura?

■ **Fendt — Em sua recente visita, o secretário do USTR, Robert Zoellick, foi taxativo ao afirmar que os americanos não pretendem discutir o tema agrícola no âmbito da Alca. Ao mesmo tempo, hoje nos engajamos numa discussão no âmbito da Alca; mas estamos também engajados com os outros países do Mercosul numa negociação com a União Européia. O que se espera dessa outra negociação com a União Européia? A impressão é a de que temos uma equipe negociadora enorme que dá conta de discutir a Alca, União Européia, OMC. Como disse *mr.* Zoellick: "Não temos muita gente, não podemos ficar discutindo essas coisas todas ao mesmo tempo".**

▸ **Mauro** — Tenho muita dificuldade em entender as negociações da Alca e do Mercoeuro, porque não há uma declaração de política muito clara em relação ao que se quer com ambos. Fala-se de abertura de mercado, que é muito importante. Mais importante, porém, é definir objetivos estratégicos. Nosso interesse negociador na Alca pode ser, por exemplo, valorizar os setores mais competitivos da economia brasileira, mercados dinâmicos no futuro, nos quais

temos tudo a nosso favor para competir. Se elegermos esses setores, poderemos então criar possibilidades de importação de insumos absolutamente estratégicos para os setores líderes de crescimento no mercado mundial. Podemos pedir aos Estados Unidos acesso a lácteos e abrir nosso mercado a coalhos, espessantes e sobretudo embalagens, que são talvez a maior tragédia para a competitividade de nossos produtos e dos países vizinhos do Mercosul. Hoje, uma embalagem brasileira tem um preço exorbitante por causa do monopólio da indústria petroquímica. Por que na Alca não se diz claramente que interesses temos? Que vamos negociar setores em que o Brasil pode ter um grande desempenho e, em contrapartida, reduzir certas barreiras alfandegárias nossas? O que se vê, infelizmente, é que na oferta brasileira para a Alca, nas 573 linhas tarifárias-chave para a competitividade no setor nacional de produtos e commodities, há cerca de 109 linhas – fertilizantes, máquinas, agrotóxicos, absolutamente imprescindíveis para competirmos, – com desgravação tarifária na categoria *D*, isto é, redução da tarifa apenas em mais de 10 anos. Diga-se de passagem, uma categoria metafísica, porque mais de 10 anos pode significar 50. Depois dos setores agroindustriais, das 52 linhas tarifárias, de equipamentos e máquinas fabris absolutamente indispensáveis para a agroindústria nacional exportar valor adicionado, há 32 que são os mais importantes e estão justamente na categoria *D*. Falta uma definição muito clara do que pretendemos da Alca. Se pretendermos uma abertura de mercado dos demais países, tudo bem, mas precisamos combinar com o beque da Rússia. Abrir mercado, sim; mas o que estamos dispostos a negociar, em linhas tarifárias estratégicas e setores importantes? Está faltando um *statement of policy* no começo da Alca, dizendo: nosso interesse é fortalecer nossas exportações, importar insumos estratégicos e atrair o investimento estrangeiro para o agronegócio – e não declarar que nos interessa é proteger a indústria nacional, pedindo que os demais parceiros abram seus mercados. Isso não faz muito sentido.

■ **Fendt — Isso me lembra aquela história do cachorro que persegue o próprio rabo. Temos receio de entrar na globalização e receio de ficar do lado de fora.**

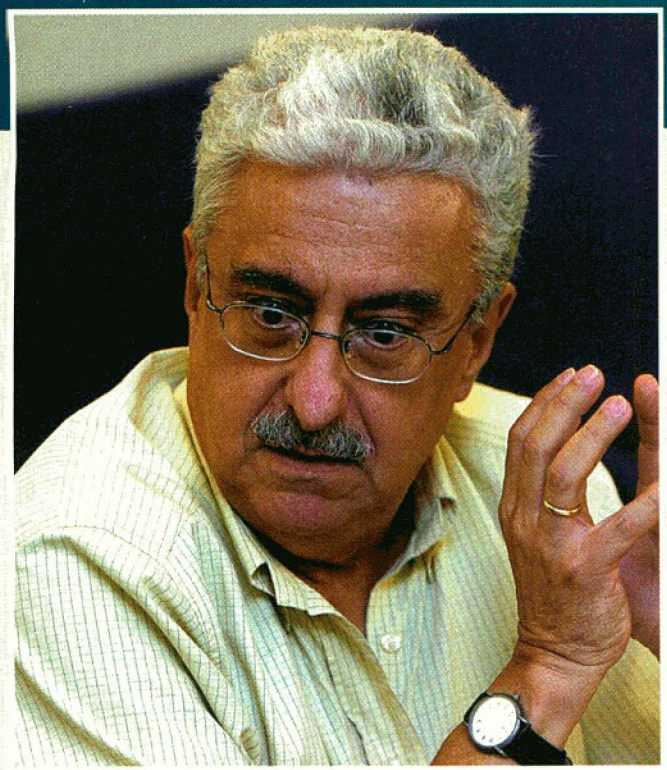
▸ **Salazar** — Acho que a Alca é a grande discussão colocada pelo jogador de maior peso nessa história, os Estados Unidos. Não creio que entrar na Alca seja necessariamente nossa melhor aposta neste momento. Do ponto de vista de agricultura, os ganhos numa eventual liberalização com a União Européia têm um potencial muito maior do que com os Estados Unidos. É claro que o parceiro que está puxando a Alca tem muita força, poder, e está nos levando a essa discussão. Mas vejo a negociação Mercosul e União Européia até como estratégia de defesa, para podermos abrir outra linha de negociação, que considero uma linha sábia.



"Não creio que a Alca seja nossa melhor aposta neste momento. Do ponto de vista da agricultura, os ganhos numa eventual liberalização com a União Européia têm um potencial muito maior do que com os Estados Unidos."

ANTONIO SALAZAR BRANDÃO

▸ **Jank** — Estou de acordo com vocês em vários pontos. De fato, a Alca não lançou esse projeto porque nós o criamos. Temos poucas alternativas. Sobre a Alca e o risco da explosão de acordos bilaterais, a posição dos americanos hoje é chamada por eles de liberalização competitiva. A prioridade deles é a OMC; depois vem a Alca; depois, as negociações bilaterais, coisa que eles já estão fazendo com os países centro-americanos, caribenhos e rapidamente farão com o Brasil. Isso está ocorrendo pelo mundo afora. Hoje há 155 acordos, 180 registrados na OMC. Portanto, o mundo não está parado. A despeito de provavelmente estarmos à beira de repetir o adiamento da Rodada de Cancún, a despeito dos vários problemas da Alca, principalmente no Brasil e nos Estados Unidos, existe uma explosão de acordos bilaterais pelo mundo, acordos cujas conseqüências constituem um problema para o Brasil. Pensa-se muito na Alca, se devemos ou não participar, mas se conhece pouco sobre o custo da não-participação. A Alca não é um projeto brasileiro, realmente é um projeto norte-americano; mas que poderá incluir todos os nossos vizinhos. Não somos obrigados a aceitar, mas obrigados a negociar até o final, no meu ponto de vista. Quando se fala de negociação agrícola da Alca, discordo de que não reste nada a ser negociado. Basicamente na área agrícola existem duas grandes áreas: a da negociação de subsídios e a da negociação de acesso a mercados. Sob a



"Falta uma definição muito clara do que pretendemos da Alca. Se pretendermos uma abertura de mercado dos demais países, tudo bem, mas precisamos combinar primeiro com o beque da Rússia."

MAURO LOPES

ótica de subsídios, como vocês sabem, esse é o típico produto com características externas. Se os americanos reduzirem seus subsídios para a Alca, estarão reduzindo para o mundo todo. Se por acaso – vamos imaginar uma cena que nunca vai acontecer – a Europa resolver reduzir seus subsídios para o Mercosul, estará fazendo isso para o resto do mundo. Exatamente por isso, esses países não vão querer negociar subsídios com ônus. Mas existe uma possibilidade de se negociarem acessos e aí há grandes oportunidades para a agricultura brasileira, sim. O projeto tradicional brasileiro foi um projeto multilateralista e no começo dos anos 90 passou a ser um projeto do Mercosul, que entrou em crise em 1997. Neste momento estamos sendo incluídos no projeto da Alca e colocando uma alternativa de negociação com a Europa. Essas duas grandes negociações são hoje a essência da política comercial brasileira fora da OMC, não porque nós queiramos, mas porque essas coisas vieram sobre o Brasil. Temos várias alternativas. A alternativa de uma Alca completamente cheia de assuntos, que negociaria todos os temas da OMC, parece já estar fracassando. Não existe no governo brasileiro muita vontade de uma Alca carregada. De outro lado, a alternativa da não-Alca, de ficar fora, parece também estar sendo descartada, o que acho absolutamente correto. Surge a alternativa de uma Alca mais enxuta, que ainda terá que ser aprovada pelos americanos, o que vai ser muito difícil, embora exista a possibilidade. Para o agronegócio, a Alca é uma alternativa muito importante a ser negociada, inclusive se for apenas uma negociação de acessos. A questão é saber se a parte de subsídios pode ser negociada na OMC e ao mesmo tempo conseguirmos obter algum resultado concreto na OMC – o que depende essencialmente de uma mudança de posição da União Européia. O que está bloqueando hoje a negociação multilateral é basicamente a dificuldade de reforma da Política Agrícola Comum. Porque a posição americana é muito parecida com a posição do grupo de Cairns na OMC. Há resistência idêntica por parte da União Européia neste momento. Exatamente por isso é muito difícil qualquer acordo entre Mercosul e União Européia. A Alca acabou sendo nosso grande projeto, talvez até por inexistência de outros. E a configuração que está aparecendo de uma Alca mais enxuta é a configuração do possível neste momento, é o jogo de que temos que participar.

■ **Fendt — A distinção subsídios *versus* mercado é uma questão muito mais pertinente à União Européia, até diria uma questão um pouco francesa. Mas existe uma fratura entre os europeus sobre esse assunto dos subsídios. Como a questão dos subsídios nos afeta? Principalmente nas negociações, seja na Alca ou na União Européia? Como é que se trata desse assunto? Qual a expectativa de que isso possa ser minimizado nas discussões multilaterais na OMC?**

► **Gilman** — Há um teatro na Europa muito bem ensaiado, em que a União Européia anuncia um tratamento inovador da política agrícola, e um país chamado França não concorda. Como lá as coisas são decididas por consenso, não fica nada resolvido. Só se faz discurso e a União Européia não se obriga a fazer nada. Recentemente, com a proposta do *decouppling* (separação entre subsídios e incentivos à produção) aconteceu a mesma coisa. Anunciou-se o apoio da Alemanha, mas, como a França não concordou, não houve consenso e não se fez nada. Cobra-se uma tarifa nova na OMC, chamada hipocrisia. Sobre a questão de comparar o acesso a mercados e sobre a eliminação de subsídios (chamando de subsídios agora os subsídios internos da produção), o importante é saber o que os Estados Unidos exigirão do Brasil na Alca para permitir o acesso a mercados. Não seria apenas baixar as tarifas, eles vão querer algo em troca. Mas como seriam quantificadas essas trocas? É preciso quantificar as ofertas, não se trata só de níveis. Se for acesso a mercados ou patentes, não é mensurável. Se forem investimentos ou compras governamentais, seriam compras de quanto? Acima de US$500 milhões, US$500 mil? Não está claro. O problema do subsídio interno da produção, que existe na "caixa amarela", tem grande importância, porque o competidor europeu ou americano só existe à custa dos Tesouros desses países. Mesmo que a redução do subsídio não assegure que nosso produto vá ocupar o lugar do produtor já instalado, este terá menos condição de competir em terceiros mercados,

que nós ocuparíamos. Não podemos apenas reivindicar acesso a mercados; precisamos saber o que vamos dar em troca. As medidas que distorcem o mercado, principalmente os subsídios internos, têm uma importante conseqüência. Não é proibido ajudar o produtor interno. O que se discute são as conseqüências dessa ajuda, porque os excedentes exportados à custa dos subsídios é que distorcem o mercado. Não é possível vender uma tonelada de frango no Oriente Médio a US$1.000, se uma tonelada de frango dos Estados Unidos, que custou US$1.300 para ser produzida, custa US$700. Essa lógica do mundo precisa ser repensada no caso da Alca, que é regional.

▶ **Jank** — É verdadeiro que os ganhos maiores estariam potencialmente na União Européia, que protege maior número de produtos em termos de acesso e ao mesmo tempo subsidia muito mais. Mas os modelos em geral permitem que o ganho da redução de tarifas seja muito superior ao ganho da redução de subsídios, ou seja, as tarifas têm um impacto muito mais importante em termos de aumento de comércio do que os subsídios. Observei isso em todos os lugares pesquisados. Agora o que está em jogo é saber o que deve ser negociado em cada frente. Claro que a solução ótima seria a redução multilateral das tarifas, baixar as tarifas agrícolas a um nível civilizado, como acontece com os produtos industriais – a aplicação da chamada fórmula suíça e a redução das tarifas mundiais até um máximo de 20%. Isso resolveria todos os problemas, porque na medida em que se abrem as economias, não existe mais subsídio à exportação, cota tarifária nem escalada tarifária. Os problemas se resolvem por si. Mas essa é uma solução quase impossível, porque o Primeiro Mundo protege muito, assim como o Terceiro Mundo. Os principais países a aplicarem hoje tarifas altas de maneira generalizada são os da Ásia. Portanto, é preciso saber o que será colocado em cada frente de negociação. Se no âmbito da Alca se pudessem negociar todos os produtos da agricultura, conseguiríamos eliminar os subsídios americanos e ter acesso para açúcar, laranja, tabaco, carnes etc. Mas este é um mundo muito difícil, que obriga a raciocinar sobre o que deve ser feito em cada frente. O governo brasileiro tem interesses mais defensivos do que o anterior. Ainda assim, vale a pena a agricultura negociar acesso na Alca e atrelar a negociação da Alca à da OMC, de maneira a concentrar a agenda nos temas multilaterais, adequadamente regionais.

■ **Fendt — Salazar, já falamos da União Européia, da Alca, e tangenciamos a questão da OMC. O que é importante, quais as perspectivas da negociação na OMC e qual seria o cenário minimamente aceitável nessa negociação?**

▶ **Salazar** — As três áreas tradicionais de discussão na OMC vão requerer muita atenção: subsídios à exportação, apoio interno e acesso a mercados. Efetivamente, não creio que se vá conseguir alguma coisa além de acesso a mercados. Em qualquer negociação de área de livre-comércio, acesso a mercados é o que se pode esperar. Acho pouco provável obter algum ganho em subsídio à exportação e apoio interno. Se conseguirmos alguma coisa significativa em termos de acesso a mercados, há possibilidade de redução de subsídios à exportação. Nessas três áreas da OMC, o mais provável progresso significativo na próxima rodada diz respeito a subsídios à exportação. Apoio interno também é muito difícil. A última lei americana foi clara: não haverá nenhuma redução do apoio interno nos Estados Unidos. Outra questão relativa às negociações multilaterais preocupa muito: nossas exportações estão começando a se diversificar, e 50% delas não vão nem para a União Européia nem para os Estados Unidos, mas para outros países que, além de já terem grandes barreiras de acesso a mercados, em grande número serão também incluídos nos tratamentos especiais e diferenciados na negociação. Vamos abrir outra caixa de negociação, a caixa de desenvolvimento, e não saberemos o que vai conter. Podem ser medidas altamente protecionistas, de acordo com a idéia de que o país tem custos muito altos de ajustamento, e é preciso protegê-lo para evitar riscos de segurança alimentar e coisas dessa natureza. Essa discussão de assuntos não-comerciais na OMC vai complicar extremamente a questão. Para o Brasil, é extremamente ruim. O Brasil deve fazer um esforço enorme para limpar essa área e concentrar as negociações em três pilares básicos: subsídios



"A distinção subsídios** versus **mercado é uma questão muito mais pertinente à União Européia, até diria uma questão um pouco francesa. Mas existe uma fratura entre os europeus sobre esse assunto dos subsídios."

ROBERTO FENDT



"Há um teatro na Europa muito bem ensaiado, em que a União Européia anuncia um tratamento inovador da política agrícola e a França não concorda. Como lá as coisas são decididas por consenso, nada fica resolvido."

GILMAN VIANA

à exportação, acesso a mercados e apoio interno. O caminho a seguir é tentar tirar os assuntos fora do comércio da OMC e deixá-los para o Banco Mundial, para o BID, de modo que os cursos do ajustamento interno possam ser tratados em projetos especiais. O BID e o Banco Mundial poderiam ter empréstimos dedicados à próxima reunião da OMC. Se há, por exemplo, um problema com Gana, que vai passar por um processo de ajustamento, haveria um empréstimo, quase que pré-aprovado para o país. Um empréstimo condicionado a que se aplicasse o acordo integralmente da forma como foi discutido. Por quê? Porque se essas negociações ficarem na OMC, mais a multifuncionalidade, teremos muito pouco ganho. Há mais probabilidade de progresso nas negociações multilaterais e em subsídios à exportação. Efetivamente, há um espaço na própria União Européia para isso.

▸ **Mauro** — As simulações mostram que os melhores resultados para o comércio exterior do Brasil viriam de reduções tarifárias e não tanto de reduções de subsídios. Nos resultados de simulações de modelos realizadas na FGV, é estranho que os resultados da redução dos subsídios internos tenham tido um impacto final muito pequeno em produção, consumo, comércio internacional, exportações e importações, preços internos e internacionais, excedente do produtor, excedente do consumidor e bem-estar social. Nesse caso, teríamos a hipótese de dissiparmos nosso pouco capital político em negociações de subsídios internos para ganhar muito pouco. Os modelos estão indicando ter havido impactos, mas os impactos foram pequenos. Então nos concentraríamos na questão de acesso a mercados. No caso da Alca, podemos fazer uma proposta de negociação bastante boa de acesso a mercados. Por que não pegamos os ex-tarifários todos e colocamos na proposta como tarifa zero? Desgravação imediata, na categoria *A*? Nas categorias *B* ou *C*, pelo menos? Isso melhoraria a oferta brasileira. Os ex-tarifários são reconhecidos até mesmo pela indústria como absolutamente necessários ao desenvolvimento industrial, e precisam de tarifa zero. Poderíamos colocar muitas linhas tarifárias nas categorias *A*, *B* ou *C*, tirando-as da categoria *D*. É claro que máquinas industriais, indispensáveis para o Brasil competir, não têm condições competitivas de ser produzidas aqui. Os insumos para indústrias, para exportar valor adicionado, tudo isso pode e deve ter tarifa desgravada tão rapidamente quanto possível. Por que pretender ter uma indústria de agrotóxicos no Brasil, se isso está nas mãos de três ou quatro empresas no mundo todo, que produzem os princípios ativos, e têm total capacidade de produzi-los porque investem milhões de dólares em tecnologia? Subsídios a políticas internas têm um impacto muito pequeno nos resultados de modelos que quantificam o que vai sair da negociação. No que tange à OMC, por incrível que pareça, nossas avaliações preliminares indicam que a proposta americana tem muito mais impacto nas variáveis que citei do que a proposta de Cairns, do que a proposta de Stuart Harbinson e a da União Européia. Chega a surpreender o conjunto de resultados que saem dos modelos de simulação. Seja a proposta americana aceitável pela UE ou não, qual seria o problema de o Brasil apoiá-la na OMC, já que teria os impactos mais importantes? Se não for uma proposta "inviável", podendo dificultar tudo, por que não a analisar seriamente? Seus impactos são muito superiores em termos de todos os indicadores econômicos do que todas as demais propostas. Estamos ou não atrás de resultados?

▸ **Lia** — Achei interessante a idéia de colocar o custo de ajustamento nos organismos internacionais. O problema é conseguir convencer os paises desenvolvidos a fazerem isso. O Brasil tem uma posição complicada: quer tratamento especial e diferenciado para muitos itens, e impede isso. Falta um pouco de clareza em nossa estratégia sobre agricultura. Para quem está de fora, trata-se de querer tudo, ou então estamos fora. O próprio setor agrícola percebe que é melhor ter menos, mas conseguir alguma coisa, porque sabe que nunca conseguiria tudo. Mas o governo tem que deixar isso claro para a sociedade.

■ **Fendt — Uma coisa que não está clara é nosso real comprometimento com o Mercosul, que era a menina-**

dos-olhos do projeto da diplomacia brasileira. Evoluímos para o ambiciosíssimo projeto de um mercado comum, como na época do Juscelino, dos 50 anos em cinco. De 1995 para cá as dificuldades foram se avolumando e cada país teve seus programas. Lia, qual é a agenda deste governo que, por sua conformação e de seus diplomatas, à primeira vista tem uma atitude proativa de fortalecimento do Mercosul?

▸ **Lia** — A crise do Mercosul não começou em 1995. Houve uma crise em 1995 mas depois ele se recuperou. O Mercosul tinha fragilidades internas, e a despeito da crise obviamente isso contou muito. Havia uma tensão política, quanto ao presidente da Argentina, e sérias dúvidas sobre a importância do Mercosul. No novo governo, ao menos no discurso a vontade política está clara: os presidentes da Argentina, do Brasil e do Paraguai reafirmaram o compromisso de retomar o processo de integração, numa base um pouco mais realista: ninguém fala mais em mercado comum. Ainda estamos na fase do discurso. A única indicação, extremamente importante, que o governo brasileiro deu é a idéia de que o BNDES agora vai dar financiamento também a esses países. A Alca de alguma forma seria um primeiro sinal. Existe um compromisso efetivo, e o Brasil acha extremamente importante o Mercosul, mas nunca quis ter custo em relação ao Mercosul. O Brasil é líder nessa história. Se o atual governo realmente apostar no Mercosul – a sociedade tem que aceitar que o Mercosul tem certo custo –, podemos caminhar um pouco na integração, não sei se num mercado comum, lembrando que, mal ou bem, com a Argentina sempre teremos uma relação estratégica. Se vai dar certo, é pura especulação. O processo está em início, sinaliza-se novamente a vontade de reativar o processo.

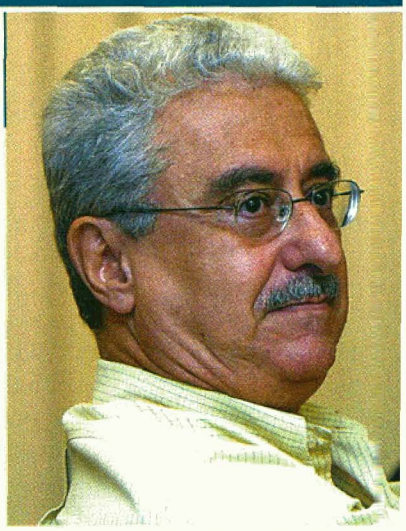


■ Fendt — Como o empresário do agribusiness está vendo isso?

▸ **Gilman** — Errado no Mercosul foi o otimismo do sucesso comercial nos primeiros anos. Não organizaram o Mercosul, não houve harmonização macroeconômica, ficou-se só na festa. Não houve regras para superar dificuldades, chegou-se ao ponto de romper com a TEC (tarifa externa comum). Por quê? Porque não havia regra, não havia como resolver o contencioso. Em relação à área agrícola, o Mercosul não é exatamente um espaço de competição interna. Seria uma estratégia, se estivéssemos organizados em função de vender o produto do Mercosul para terceiros mercados. Esse seria seu grande desenho. É preciso ter inteligência e desprendimento para organizar a economia do bloco para terceiros mercados, em que não só se negociaria, como também se comercializaria em nome do Mercosul.

▸ **Jank** — Sobre agricultura, já há um grande número de defensores da abertura de novas exceções, além dos três pilares da negociação. Quanto às caixas dos subsídios, por exemplo, há pelo menos oito alternativas para escapar do disciplinamento dessa área. Quando se fala na criação de uma caixa de desenvolvimento, que pela proposta do Harbinson se chama de "produtos estratégicos", cria-se uma enorme pressão pela possibilidade de que os países que aplicam hoje tarifas altas continuem a manter essas tarifas, e ainda possam subsidiar – além do acesso preferencial. O Brasil tem que ser cada vez mais contrário a qualquer idéia de exceção. Fiz alguns estudos para saber se o SGP (Sistema Geral de Preferências) beneficia ou não a agricultura brasileira. A conclusão é de que o Brasil não ganha absolutamente nada relevante em acessos quando utiliza o SGP. Portanto, a posição brasileira tem que ser cada vez mais contrária ao tratamento especial diferenciado. O segundo ponto é a questão da posição defensiva. O Brasil tem que estar preparado para fazer *trade-off*. Tem que ir à frente das negociações. Abrimos a economia rapidamente em seis ou sete anos por uma decisão unilateral de governo, e foi aí que aconteceram os grandes impactos sobre a economia, no momento em que a tarifa caiu de 55% para 12%. Hoje estamos falando de uma tarifa que vai de 12% a não sei quanto, talvez zero, talvez quatro, talvez cinco, em 15 anos. O Brasil tem que estar preparado para fazer a abertura adicional que tem que ser feita. Não pode entrar numa posição defensiva e ficar parado, enquanto o resto do mundo continua se movendo, inclusive em nossas fronteiras. Aí entra a discussão sobre o Mercosul. Enquanto mercado comum, ele sobrevive; mas enquanto zona de livre-comércio, não resiste à explosão que virá a operar nas Américas. Não resiste à Alca ou à não-Alca, ou o que vai acontecer se a Alca não existir mas haver um grande conjunto de acordos entre os vários países. Portanto o passo que o Mercosul tem que dar agora é concluir o que está escrito no artigo primeiro do Tratado





de Assunção. Tem que completar o mercado comum. Sob essa ótica, o Mercosul é um grande sobrevivente. Na realidade a composição Lula-Kirchner é uma sobrevida para o Mercosul nesse momento, mas é uma sobrevida que tem que caminhar para o mercado comum. Temos que consolidar esse mercado comum, harmonizar as políticas, ou o Mercosul não sobrevive. É aí que entra o Mercosul como elemento muito importante de negociação com outros blocos. Na área agrícola, o Mercosul é absolutamente essencial, assim como é essencial o Grupo de Cairns. Porque o Brasil sozinho iria ter muito, muito pouco resultado em qualquer negociação se não tivesse aliados.

■ **Fendt — Há um certo lugar comum de que a agricultura e a indústria brasileiras estão em permanente conflito nessas negociações, particularmente na Alca.**

► **Gilman** — A indústria do agroprocessamento é parceira da agricultura. Quando falo em agricultura estou falando em agronegócio, em cadeia produtiva, não há nenhum choque. O que a Sadia exporta interessa ao produtor de frango. O que o frigorífico exporta, o calçado que é exportado, o couro que é exportado, interessa ao produtor de boi. Na classificação da OMC isso está harmônico. O grande choque se chama indústria não-agrícola, conflitante com o agronegócio porque tem um nível de proteção muito maior do que a agricultura e o agronegócio nas relações internacionais. Um discurso novo, fantástico, chamado indústria nascente, está incluído na proposta não-agrícola da negociação brasileira. Indústria nova é a que pode ter 10, 15, 28, 110 anos, mas não está ainda auto-suficiente, quer proteção contra os importados, proteção tarifária. Enquanto isso o produtor brasileiro, que vai usar o produto dessa indústria, vai pagar mais caro, por causa da tarifa de proteção, competindo com outro que usa máquina não gravada, insumo não gravado, e usa insumo gravado porque a indústria é nascente e nunca ficou adulta. Há uma estrutura antiga de relacionamento da indústria brasileira com o negociador brasileiro, com o Itamaraty, que não permitiu que a agricultura tivesse participação equânime nesse discurso. A proposta da Alca para todos os níveis tarifários, que o setor agrícola brasileiro privado preparou inteira, não foi sequer considerada pelo Itamaraty. A proposta da Argentina passou a ser a proposta do Mercosul. O governo brasileiro não se empenhou em estudar a proposta do setor privado brasileiro e simplesmente aceitou a argentina. Chegou a uma conclusão errada. Um exemplo: o açúcar, que é sensível para a Argentina, acabou ficando na oferta tarifária com desgravação superior a 10 anos. Na verdade, naquele país, só se produz um pouquinho de açúcar, um pouquinho de cana, na província de Tucumã, e o produto ficou como sensível – uma contradição. Nesse momento o Brasil está com um contencioso na OMC contra o açúcar da Europa, alegando que nosso açúcar é competitivo. Nosso açúcar é o mais barato do mundo e está na proposta da Alca como sensível, a ser desgravado em mais de 10 anos. Isso nos cria uma fragilidade enorme na mesa negociadora. A agricultura, hoje, utiliza tecnologia de ponta. Não se produz agricultura hoje sem tecnologia, a agricultura eficiente vem de uma história tecnológica de alta precisão. Ultimamente, insumos, irrigação, tudo é feito com a chamada agricultura de precisão. Vamos desgravar o milho, as máquinas não. A indústria quer proteção. Pois muito bem, como competir com a Argentina ou com os EUA, se vamos abrir tudo, desgravar nossos produtos, no momento em que as máquinas e insumos deles não são gravados com tarifas? Temos que desgravar o universo tarifário ao longo da cadeia produtiva como um todo.

► **Lia** — Pelo lado do setor industrial, dentro dessa válvula política da indústria nascente, a forma de evitar esse conflito da abertura seria o *benchmarking*. Os setores agrícolas adicionam mais valor. Com o crescimento da agricultura, cresce também a utilização de máquinas, adubos, fertilizantes, levando ao crescimento da indústria. Ainda assim não estamos preparados para baixar as tarifas imediatamente. Temos setores não-produtivos na indústria, perderam-se pedaços da cadeia produtiva. Isso tem que passar pelo governo, fortalecer-se mais um setor através do BNDES, dar mais crédito. Podemos tirar da proteção a dificuldade que a indústria pode enfrentar reduzindo a dificuldade que o setor agrícola pode ter para competir. Essa alternativa permite ao setor agrícola sair dessa briga com a indústria. É uma questão de política de governo, de se achar ou não que é importante fortalecer determinadas indústrias.





■ **Fendt — Tenho certo receio de delegar tanta autoridade ao governo para desempatar o jogo, porque o governo pode piorar ainda mais essa situação.**

▸ **Mauro** — De outras vezes o resultado dessa delegação de alçada não foi boa. Chegamos a uma situação, por exemplo, nas negociações da Tarifa Externa Comum do Mercosul, onde o algodão e o feijão ficaram com tarifa zero no Mercosul e os insumos estavam gravados e protegidos por tarifas elevadas. O perigo é justamente esse: sair da negociação com uma escalada tarifária negativa. O Brasil é o único país do mundo que pratica essa proeza. Tributa mais os insumos com tarifas protecionistas do que o produto final. Sem discutir princípios gerais de negociação, falando de coisas muito concretas: fiz uma exposição no Decex acerca de uma estratégia para produtos industriais necessários à competitividade agrícola. Não gostaram. Disseram que a indústria de base cria 100 mil empregos, R$9 bilhões de faturamento. Temos que voltar com outra proposta, se aquela não emplacou; tomemos os ex-tarifados, cinco ou seis setores em que o Brasil sabe competir adicionando valor, e vamos negociar embalagens, agroquímicos. Não podemos pretender desenvolver no Brasil uma indústria de produtos agroquímicos, de princípios ativos, protegida por tarifas, com mais de 10 anos de prazo para desgravar, pois se essa indústria precisa de tanto tempo é melhor não ser criada no mundo de hoje. Vamos tomar máquinas, tratores, insumos, por exemplo, e desgravá-los em um prazo civilizado. O Brasil é um grande exportador de tratores. Precisa recear que aqui as grandes fábricas montem uma rede de assistência técnica de tratores, por exemplo, dos EUA? Não estamos esquecendo que justamente essas empresas americanas já estão aqui? Talvez seja preciso, em primeiro lugar, negociar linha por linha tarifária com os setores envolvidos, discutir com eles, porque acabarão entendendo. Afinal de contas, essa negociação é mais interna do que externa. Em segundo lugar, teríamos que ir discutindo produto por produto, cadeia por cadeia, argumentando caso a caso, mostrando que é possível desgravar setores onde somos competitivos ou onde os outros são, de longe, muito competitivos. Acredito que na próxima exposição vou levar informações que podem reduzir pelo menos à metade essas linhas tarifárias com proteção por mais de 10 anos, passando-as da categoria *D* para as categorias de *C* e *B*, e algumas de *B* para *A*. Vamos aos poucos. É preciso cuidado, porque na TEC tivemos uma experiência má desse árbitro final, acabamos tendo proteção, escalada tarifária negativa, tributamos insumos e desgravamos produtos.

▸ **Gilman** — Quando começamos a tratar do produto isoladamente, deixa de ser acordo de livre-comércio, passa a ser acordo preferencial.

▸ **Mauro** — Ao discutir com as pessoas do governo, que trabalham diretamente com oferta tarifária, temos que mostrar congruência em nível de cadeia, consistência das tarifas. Devíamos calcular na ponta do lápis para eles uma proteção efetiva. Se o fizermos, estaremos mostrando quanto o produto final pode ter de "desproteção efetiva", protegidas as máquinas e equipamentos, os agroquímicos; zerada a tarifa de importação do algodão, por exemplo, a proteção efetiva negativa é de 35%. Eles param de discutir, porque contra fatos e números não há argumentos.

▸ **Gilman** — O empresariado nunca esteve tão envolvido no processo negociador como agora. Mas o acesso ainda é muito pequeno, a capacidade do governo de ser indiferente quando o setor privado quer discutir é muito grande. Se não é para considerar as contribuições do setor privado, é melhor dispensar o diálogo. O trabalho que nos deu preparar a proposta da Alca foi muito grande. E nem foi considerada. É frustrante, porque o Brasil não vai para a frente.

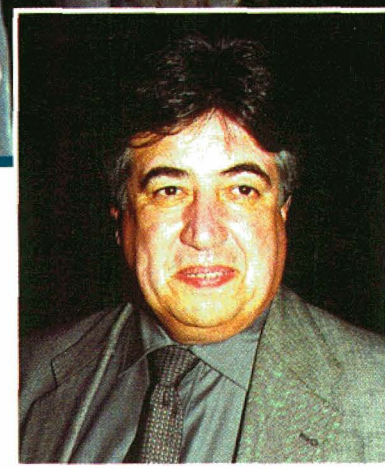
▸ **Mauro** — Precisamos de novos argumentos na mesa. Em alguns setores vamos ganhar. A indústria de máquinas vai faturar mais se a agricultura tiver acesso amplo a mercados do hemisfério.

Debate realizado em 3 de junho de 2003 nas salas de videoconferência do Instituto Brasileiro de Economia da FGV, no Rio de Janeiro, e da Faculdade de Economia e Administração da USP, em São Paulo. Mauro Lopes e Lia Valls Pereira são professores e economistas na FGV do Rio; Antonio Salazar Brandão é professor de economia na Universidade Estadual do Rio de Janeiro (Uerj); Gilman Viana é presidente da Federação de Agricultura do Estado de Minas Gerais (Faemg); Marcos Jank é professor de relações internacionais, economia internacional e política comercial da Faculdade de Economia e Administração da USP. Roberto Fendt é vice-diretor do IBRE/FGV.

Fotos: Arquivo DBO

Desafios internos

O Brasil pode até liderar o ranking exportador em 2003, mas não manterá essa posição por muito tempo se não fizer o dever de casa



Para Enio Marques, o cenário está mais favorável ao aumento das exportações

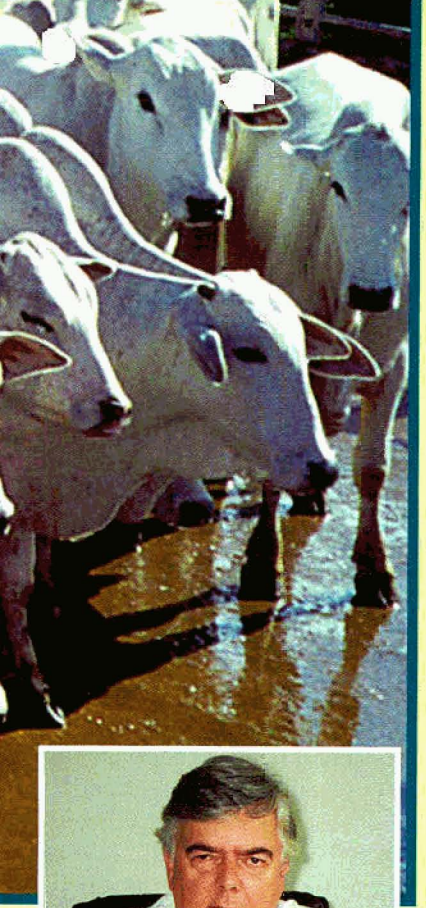
MARISTELA FRANCO
Especial para AGROANALYSIS

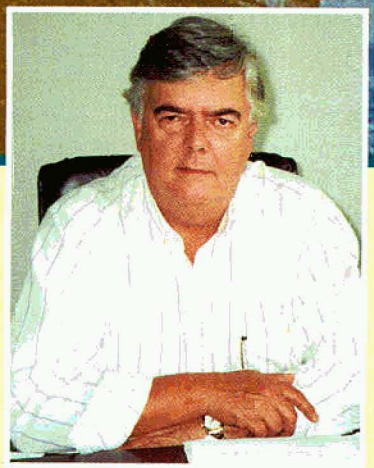
Nunca o Brasil esteve tão perto de liderar o *ranking* mundial de exportações de carne bovina como nesta década que inaugura o século XXI. Ano passado, o país vendeu, para 101 países, 960.552 toneladas em equivalente carcaça (13,4% da produção nacional, estimada em 7,150 milhões de toneladas), faturando US$1,086 bilhão. Ficou atrás apenas dos Estados Unidos, com 1,134 milhão de toneladas, e da Austrália, com 1,260 milhão, conforme estimativas da Organização das Nações Unidas para Agricultura e Alimentação (FAO). Vários representantes do setor pecuário brasileiro, incluindo o ministro Roberto Rodrigues, começam a acreditar que o país assumirá a liderança do *ranking* mundial já em 2003.

Nos quatro primeiros meses deste ano, conforme números divulgados pelo Mapa, os embarques cresceram 47,59%, em comparação com igual período de 2002, passando de 274.582 toneladas para 405.264 toneladas em equivalente carcaça.

O faturamento aumentou 28,81%, totalizando US$459,816 milhões. Para se tornar o maior exportador mundial de carne bovina ainda em 2003, com 1,215 milhão de toneladas, o país teria apenas de manter a média de vendas registrada até agora (cerca de 101.316 toneladas mensais), o que não parece difícil, já que o comércio internacional de carne bovina, no segundo semestre, costuma ser mais aquecido do que no primeiro.

"Evidentemente, podem ocorrer contratempos ou mudanças de cenário, mas as perspectivas são bastante otimistas: o país continuará ampliando suas exportações este ano, totalizando pelo menos 1,1 milhão de toneladas. O segundo lugar no *ranking* mun-





Para Antenor Nogueira, o segundo lugar no *ranking* mundial já está garantido

Um pouco de história

O sonho de liderar o mercado mundial de carne bovina não é novo. Durante a década de 80, as exportações brasileiras chegaram a atingir picos de até 500 mil toneladas, gerando uma euforia ufanista que rapidamente se dissolveu diante de crises sucessivas. Na primeira metade dos anos 90, o enorme potencial exportador do país tornou-se foco de discursos políticos recorrentes, análises socioeconômicas otimistas e até planos empresariais ambiciosos, mas nada parecia tirar o Brasil da sexta posição no *ranking* mundial (atrás da Argentina), oscilando entre 300 mil e 350 mil toneladas exportados anualmente (5% da produção nacional), com faturamento entre US$400 e US$500 milhões.

Mas a partir de 1997, a curva das exportações assumiu escala ascendente e não parou mais de crescer. Das 287 mil toneladas enviadas ao exterior em 1996, pulou-se para 960.552, em 2002, um crescimento de 234% em seis anos. Esse desempenho está diretamente relacionado à revolução vivida pela pecuária brasileira nos últimos 10 anos. Além do incremento na produção, houve sensível melhoria nos índices zootécnicos do rebanho. A taxa de desfrute passou de 17% para mais de 20%; a idade de abate, que era de quatro ou cinco anos, caiu para dois e meio ou três anos. Hoje, o boi produzido pelas modernas empresas pecuárias brasileiras é um animal precoce, com boa cobertura e adequado às exigências do consumidor internacional.

A redução na idade de abate foi obtida com melhores técnicas de manejo alimentar e avanço genético incrível, principalmente na raça Nelore. Técnicas como o cruzamento industrial, a rotação de pastagens e novas misturas minerais para a seca também contribuíram para a maior precocidade do boi brasileiro. O potencial para o aumento da capacidade de lotação das unidades pastoris brasileiras é enorme, podendo crescer até 200% em curto período de tempo (hoje a média nacional não passa de uma unidade animal por hectare). Mas é preciso que os índices de lucratividade melhorem nos próximos anos, pelo menos se aproximando dos registrados na atividade agrícola (**M. F.**).

Nos quatro primeiros meses deste ano, conforme números divulgados pelo Mapa, os embarques cresceram 47,59%, em comparação com igual período de 2002. O faturamento aumentou 28,81%, totalizando US$459,816 milhões

dial já está garantido", afirma Antenor Nogueira, presidente do Fórum Nacional Permanente de Pecuária de Corte, órgão ligado à Confederação de Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA). Essa arrancada reflete um cenário internacional favorável à carne brasileira. Verifica-se retomada do consumo no mundo, seja devido à recuperação da imagem do produto, após a crise da vaca louca na Europa, seja em função do crescimento dos países asiáticos, que estão ampliando suas importações, principalmente de alimentos.

Também a desvalorização do dólar em relação ao euro, por exemplo, beneficia o Brasil, pois aumenta o poder aquisitivo dos países do bloco europeu, hoje nosso principal mercado (40% das vendas externas). Além disso, nossos principais concorrentes enfrentam dificuldades: a Argentina, apesar de ter retomado suas exportações, ainda vive grave crise econômica; a União Européia não conseguiu recuperar os mercados perdidos e está sendo pressionada para diminuir os subsídios fornecidos a seus pecuaristas (hoje em torno de 65%), o que fará sua produção cair e, conseqüentemente, sua participação no mercado; há dois anos, a Austrália sofre forte seca, e agora o Canadá se vê às voltas com a vaca louca. "Só o Brasil está em condições de crescer a pleno vapor", diz Nogueira.

Projeções animadoras

As perspectivas também são excelentes no longo prazo. Conforme projeções da FNP Consultoria, de São Paulo, as exportações brasileiras de carne bovina deverão crescer 170% nos próximos 10 anos em volume e 250% em faturamento, chegando a 2,5 milhões de toneladas em 2012 e gerando receita de US$4,5 bilhões anuais. A produção brasileira de carne chegaria a 9,018 milhões de toneladas em equivalente carcaça. Já o rebanho passa-



A redução na idade de abate foi obtida com melhores técnicas de manejo alimentar e avanço genético

ria de 170 milhões de cabeças, em 2003, para 180 milhões em 2012, embora haja muita controvérsia quanto a este último número. O Mapa, por exemplo, afirma que já temos uma população bovina de 180 milhões de cabeças (levantamento feito dentro do programa antiaftosa).

De qualquer forma, o quadro descrito pela FNP é luminoso e mais uma vez tem respaldo em previsões de aumento no consumo mundial (cerca de 300 mil ou 400 mil toneladas a mais por ano), nas dificuldades estruturais dos concorrentes (Austrália, EUA e Nova Zelândia, por exemplo, já estão chegando ao limite de sua capacidade produtiva) e na competitividade do Brasil, que produz a carne bovina mais barata do planeta, devido ao sistema de produção a pasto e ao baixo custo da mão-de-obra. Se a abertura do mercado norte-americano para o produto nacional *in natura* realmente se concretizar em 2004, há grande possibilidade de que portas, antes fechadas para o Brasil, se abram, pois o aval dos Estados Unidos funciona como um passaporte para países mais exigentes e restritivos.

"Não importa que nos seja concedida inicialmente apenas uma cota simbólica de exportação (20 mil toneladas). Estaremos entrando em um mercado muito grande, que importou mais de 1,5 milhão de toneladas em 2002. Com a confirmação de mais um caso de vaca louca no Canadá e as dificuldades enfrentadas pela Austrália, provavelmente os Estados Unidos buscarão novos fornecedores. Isso pode, inclusive, contribuir para que as autoridades sanitárias do país sejam mais rápidas na avaliação do processo brasileiro", salienta Vicente Ferraz, consultor da FNP.

O mercado norte-americano é particularmente atrativo, devido ao grande consumo de carne moída em forma de hambúrguer, cotada a US$900 ou US$1 mil a tonelada. "Carne de dianteiro, que temos dificuldade de exportar para nossa clientela tradicional, cuja demanda se concentra em cortes nobres (*filé mignon*, contrafilé)", frisa Ferraz. Segundo ele, caso o Brasil consiga acesso ao mercado norte-americano e uma cota passível de negociação periódica, há possibilidade de elevação gradativa do volume exportado para até 100 mil toneladas anuais, cerca de três ou quatro anos após os primeiros embarques.

Na opinião de Ênio Marques, diretor executivo da Associação Brasileira das Indústrias Exportadoras (Abiec), a abertura desse importante mercado traz para o Brasil uma valorização de ativos. "Grandes grupos dos EUA já estão interessados em comprar indústrias frigoríficas no Brasil para aproveitar as potencialidades comerciais do setor", informa o diretor executivo da Abiec, lembrando que, nos próximos três anos, as grandes negociações internacionais estarão em fase conclusiva (Alca, Mercosul, OMC) e os países protecionistas serão obrigados a eliminar barreiras que hoje impedem o livre-comércio. "Teremos um cenário mais arejado e favorável ao crescimento das exportações nacionais", assinala.

Virtudes e desafios

Não há a menor dúvida de que o Brasil possui diferenciais competitivos com relação a seus concorrentes: fartura de terras, que permite ganho em escala e expansão da atividade; genética bovina melhorada e adaptada ao meio ambiente; tecnologia para quadruplicar seus índices de produtividade (basta investimento) e, detalhe mais importante,

condições climáticas altamente favoráveis à produção pecuária de baixo custo e "ecologicamente correta" (animais criados soltos, a pasto, sem hormônios ou outras substâncias proibidas, uso mínimo de insumos químicos).

Segundo Marques, também falta ao país gestão empresarial moderna, reforma do sistema sanitário, firmeza e amadurecimento técnico para negociações internacionais, investimento em *marketing* institucional e infra-estrutura de transportes compatível com saltos mais arrojados nas exportações. Continuam como desafios imediatos: a implantação efetiva da rastreabilidade no país (o Sistema Brasileiro de Identificação e Certificação de Origem Bovina e Bufalina — Sisbov — ainda não decolou), a padronização do produto carne (só não exportamos mais em 2002, porque faltou boi tipo exportação) e a erradicação definitiva da febre aftosa do território nacional, o que deve ocorrer, segundo o Mapa, até 2005.

"Precisamos vencer nossos desafios internos, fazer a lição de casa, para não perder as oportunidades incríveis que estão surgindo", alerta Antenor Nogueira, da FNPPC, reconhecendo, contudo, que houve avanços significativos nos últimos anos. As empresas exportadoras souberam consolidar mercados novos, como o Chile (até pouco tempo, cliente quase exclusivo da Argentina e hoje nosso maior comprador individual, com mais de 100 mil toneladas em 2002), o Egito (também reduto dos argentinos, e hoje segundo destino individual da carne brasileira) e as Filipinas, cliente importante da Austrália, que já consta entre os 10 maiores importadores de carne do Brasil.

A Rússia aumentou suas compras em mais de 1.000% nos últi-

Vaca louca no Canadá serve de lição

A ocorrência da doença da vaca louca no Canadá deve servir de exemplo para o Brasil, garantem os analistas do setor. Imediatamente após a confirmação de casos da doença por autoridades sanitárias daquele país, teve início um verdadeiro pesadelo: os Estados Unidos, que importaram 1,1 bilhão de animais vivos do Canadá em 2001, embargaram imediatamente a entrada de produtos canadenses de origem animal em seu território. Uma fila de países os seguiram: Japão, Rússia, África do Sul, Chile, Filipinas, Taiwan, Nova Zelândia, Austrália, México e o próprio Brasil. Somente a União Européia manteve suas importações, respaldando o trabalho desenvolvido pelas autoridades sanitárias locais.

O impacto dos embargos sobre a economia pecuária do Canadá será enorme: além da esperada queda no consumo interno, devido ao verdadeiro pânico causado pela doença, haverá redução drástica nas exportações, destino de quase 50% da produção de carne bovina daquele país. É positiva a decisão da União Européia de não aderir ao embargo, mas de pouco peso, já que os principais importadores de carne canadense são os Estados Unidos, México e o Japão, que já suspenderam suas compras. "O Brasil deve acompanhar com atenção esse episódio para tomar consciência da importância de adotar ações preventivas contra a doença. Afinal, o *status* de risco nível 1 (possibilidade de ocorrência desprezível) para a vaca louca, ratificado pela União Européia este ano, representa um grande trunfo para o país no mercado internacional", alerta Antenor Nogueira (**M. F.**).

Brasil: exportações totais de carne bovina
2002/2001

Países selecionados	2002		2001		Var. (%)	
	US$ FOB	Peso líquido (kg)	US$ FOB	Peso líquido (kg)	US$ FOB	Peso líquido (kg)
Reino Unido	151.123.068	77.618.404	146.954.436	75.293.815	2,8	3,1
Países Baixos (Holanda)	119.749.478	40.347.168	101.969.186	32.399.833	17,4	24,5
Estados Unidos	118.891.979	46.397.959	85.887.878	37.602.235	38,4	23,4
Chile	112.356.242	76.022.187	95.040.523	56.602.618	18,2	34,3
Itália	74.770.964	30.672.964	70.852.704	26.585.612	5,5	15,4
Arábia Saudita	65.511.184	45.044.608	41.768.274	26.364.429	56,8	70,9
Egito	61.926.857	49.269.664	72.731.626	51.089.879	-14,9	-3,6
Alemanha	46.843.026	14.986.950	56.469.385	17.227.836	-17,0	-13,0
Federação da Rússia	45.890.863	39.061.099	1.869.098	2.012.560	2.355,2	1.840,9
Espanha	39.567.090	14.408.715	35.463.311	12.279.835	11,6	17,3
Israel	28.810.530	19.492.533	63.146.648	34.949.152	-54,4	-44,2
Hong Kong	21.447.601	13.968.188	24.074.210	13.456.181	-10,9	3,8
Subtotal	886.888.882	467.290.439	796.227.279	385.863.985	11,4	21,1

Fonte: Secex/MDIC (Sistema Alice).

Brasil: exportações brasileiras de carne bovina
Jan.-abr. 2003/2002

	Jan. 2003			Jan. 2002			Variação % (2003/2002)		
Produto	Valor FOB (US$ mil)	Quant. (t)	P. médio (US$/t)	Valor (US$ mil)	Quant. (t)	P. médio (US$/t)	Valor	Quant.	P. médio
Carne bovina *in natura*	76.114	49.151	1.549	58.080	30.122	1.928	31,05	63,17	-19,69
Carne bovina industrializada	23.509	12.434	1.891	22.747	11.595	1.962	3,35	7,24	-3,62
Total	99.623	61.585	1.618	80.827	41.717	1.938	23,25	47,63	-16,51
Equiv. carcaça		98.814			69.700			41,77	

	Fev. 2003			Fev. 2002			Variação % (2003/2002)		
Produto	Valor FOB (US$ mil)	Quant. (t)	P. médio (US$/t)	Valor (US$ mil)	Quant. (t)	P. médio (US$/t)	Valor	Quant.	P. médio
Carne bovina *in natura*	84.495	54.761	1.543	60.042	28.683	2.093	40,73	90,92	-26,29
Carne bovina industrializada	26.980	13.979	1.930	22.358	11.423	1.957	20,67	22,38	-1,39
Total	111.475	68.740	1.622	82.400	40.106	2.055	35,29	71,40	-21,07
Equiv. carcaça		110.382			67.249			64,14	

	Mar. 2003			Mar. 2002			Variação % (2003/2002)		
Produto	Valor FOB (US$ mil)	Quant. (t)	P. médio (US$/t)	Valor (US$ mil)	Quant. (t)	P. médio (US$/t)	Valor	Quant.	P. médio
Carne bovina *in natura*	82.213	49.433	1.663	69.215	35.199	1.966	18,78	40,44	-15,42
Carne bovina industrializada	25.904	14.177	1.827	24.053	11.981	2.008	7,70	20,67	-8,99
Total	108.117	63.610	1.700	93.268	47.180	1.977	15,92	34,82	-14,02
Equiv. carcaça		103.226			77.841			32,61	

	Abr. 2003			Abr. 2002			Variação % (2003/2002)		
Produto	Valor FOB (US$ mil)	Quant. (t)	P. médio (US$/t)	Valor (US$ mil)	Quant. (t)	P. médio (US$/t)	Valor	Quant.	P. médio
Carne bovina *in natura*	83.678	51.967	1.610	53.625	26.447	2.028	56,04	96,49	-20,59
Carne bovina industrializada	27.776	14.747	1.884	23.318	11.800	1.976	19,12	24,97	-4,74
Total	111.454	66.714	1.671	76.943	38.247	2.012	44,85	74,43	-16,96
Equiv. carcaça		108.157			64.922			66,60	

	Jan.-abr.03			Jan.-abr.02			Variação % (2003/2002)		
Produto	Valor FOB (US$ mil)	Quant. (t)	P. médio (US$/t)	Valor (US$ mil)	Quant. (t)	P. médio (US$/t)	Valor	Quant.	P. médio
Carne bovina *in natura*	326.500	205.312	1.590	240.962	120.451	2.000	35,50	70,45	-20,51
Carne bovina industrializada	104.169	55.337	1.882	92.476	46.799	1.976	12,64	18,24	-4,74
Total	430.669	260.649	1.652	333.438	167.250	1.994	29,16	55,84	-17,12
Equiv. carcaça		420.578			279.711			50,36	

Fonte: Secex/MDIC (Sistema Alice).
Elaboração: Decon/SPC/Mapa- CNA/Decon.

mos dois anos, mas agora impõe barreiras como cotas e tarifas de importação. Os embarques, este ano, devem ser inferiores às 50 mil toneladas do ano passado, mas ainda assim expressivas. A abertura do mercado chinês, que abrange 1,2 bilhão de consumidores, também abre possibilidades otimistas em futuro próximo. Quanto à União Européia, principal destino da carne brasileira, continuará demandando atenção especial. A UE é exigente em qualidade e segurança alimentar. O Brasil precisará resolver uma série de deficiências no sistema de vigilância sanitária, se quiser ampliar ou mesmo manter o atual nível de vendas para o bloco.

No topo da lista das tarefas de casa está justamente o sistema de identificação e certificação bovina, que ainda não funciona adequadamente e cujas fragilidades foram constatadas pela missão técnica da UE em março passado. O governo finalmente anunciou ajustes no sistema, exigindo registro no Banco Central do Sisbov no mínimo 40 dias antes como pré-requisito para a emissão da guia de trânsito animal, o que praticamente elimina a identificação de bois gordos no curral dos frigoríficos, como vinha acontecendo. Mas o processo está atrasado e caminha a passos de tartaruga. Certamente faltará boi certificado em julho, quando a exigência entrar em vigor. Problemas como esse são pedras no sapato do setor exportador de carne bovina. Se não forem eliminados, o país pode até liderar o *ranking* em 2003, mas não manterá essa posição por muito tempo.

ASSESSORIA DE MARKETING



A solução criativa dentro de sua empresa

Algumas empresas já descobriram que a valorização das equipes sinergicamente constituídas, onde as relações humanas e a criatividade são enfatizadas, é que gera otimização no alcance dos objetivos organizacionais ou de projetos. A Economicidade® é uma tecnologia de gestão de conhecimento e de inovação, com a finalidade objetiva de otimizar resultados quando da resolução dos mais variados problemas em uma organização, seja ela pública ou privada. É uma tecnologia inovadora e sem similar no mercado, que age especificamente sobre as atitudes e comportamentos do ser humano. Consulte-nos e descubra como nossos clientes conseguiram reduções de custos e otimizaram processos, agregando valores.



FGV
economicidade

Praia de Botafogo, 190 • Tel. (21) 2559 5571 • Fax (21) 2551 3549 • econo@fgv.br • www.fgv.br

Fotos: LAdolfo

BOVINOCULTURA DE ELITE

Empresários da pecuária



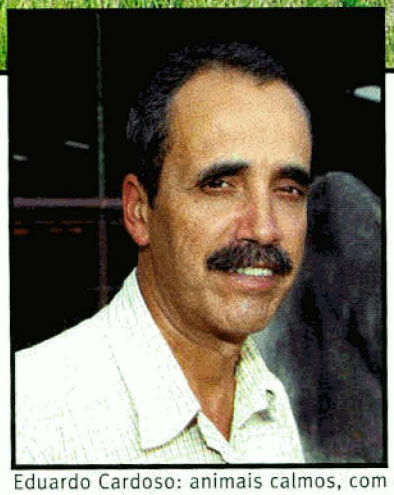
Fazendeiros tradicionais investem em melhorias de manejo que fazem a pecuária brasileira aparecer no mercado internacional

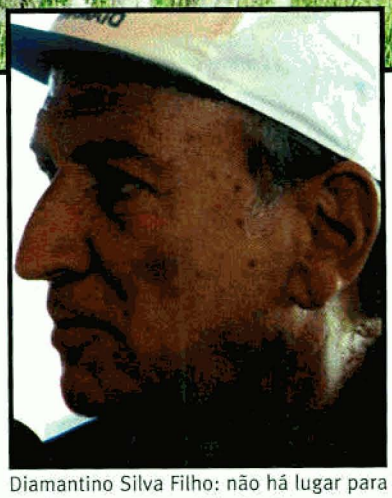
JOSÉ SÉRGIO OSSE
Especial para AGROANALYSIS

A pecuária nacional foi durante muito tempo uma atividade secundária na pauta de comércio exterior do país. Há cerca de 20 anos esse quadro começou a mudar, impulsionado pela boa competitividade da carne brasileira no exterior, pela melhoria na qualidade do produto do país e pela crescente abertura do próprio mercado nacional.

Hoje a atividade é uma das maiores e mais rentáveis do agronegócio brasileiro. De acordo com a Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA), o produto interno bruto da pecuária deve atingir, este ano, R$53,2 bilhões, 0,23% a mais que em 2002. Além disso, o rebanho nacional é atualmente o maior do planeta, com mais de 180 milhões de cabeças, e as vendas brasileiras colocam o país no segundo lugar entre os maiores exportadores do mundo, atrás apenas da Austrália. Mas a Austrália é também um dos maiores importadores de carne, ao contrário do Brasil – embora em 1990 ainda figurássemos no


LAdolfo


Eduardo Cardoso: animais calmos, com engorda mais rápida e melhor carne


Diamantino Silva Filho: não há lugar para amadorismo na pecuária de elite

rol dos maiores importadores de carne.

Essa mudança só foi possível graças à atuação de um novo tipo de pecuarista: o empresário da pecuária. A transformação de fazendeiros tradicionais em empresários, quebrando os laços familiares que os ligavam à atividade, deu fôlego à expansão do setor. Movidos pelas possibilidades de ganho que uma atividade organizada e profissional ofereceria, investiram em melhorias técnicas e tecnológicas que tornaram a pecuária brasileira um exemplo no mercado internacional.

O caminho para isso, porém, passou por decisões difíceis e por apostas de longo prazo, ao contrário do que em geral acontece com os investidores brasileiros. É o caso de Diamantino Silva Filho, advogado especialista em direito agrário da cidade mineira de Uberaba, hoje um dos mais importantes centros do melhoramento genético bovino do país.

Silva Filho cria gado há cerca de 13 anos em uma fazenda de 2.178ha nos arredores de Uberaba. Durante anos, porém, foi obrigado a sustentar a atividade da fazenda com o dinheiro ganho como advogado. Para solucionar o problema, ele via duas opções: vender a fazenda ou profissionalizar a produção de forma a fazer com que ela se sustentasse e, em longo prazo, se tornasse lucrativa.

Das 2.700 cabeças que tinha em 1990, quando se decidiu pela profissionalização da atividade em sua fazenda, Silva Filho se desfez de quase 2.100. Entre esses animais, vendidos como gado de corte, estavam reprodutores de alto valor comercial para a época. Como não atendiam às exigências de qualidade requeridas pelo pecuarista, foram descartados e posteriormente abatidos. Ele explicou essa medida aparentemente radical como proteção de seu próprio negócio no futuro. "Se apenas vendesse esses animais como reprodutores, cedo ou tarde descendentes deles, carregando características ruins para a raça já presentes em meus animais, acabariam voltando para meu rebanho. Por isso, a melhor solução foi a venda dessas rezes como gado de corte, para que sua genética inferior não ameaçasse meu rebanho no futuro."

Mais tarde, em 1996, Silva Filho decidiu investir em gado melhorador de raça, animais considerados geneticamente superiores, utilizados para reprodução e disseminação de características genéticas consideradas comercialmente desejáveis, como ancas largas, com mais carne de primeira. A raça utilizada na profissionalização foi a nelore, já utilizada por ele na fazenda. Foi uma escolha fundamental para seu sucesso, já que essa raça é a mais disseminada no país e uma das mais adaptadas ao clima e à geografia.

Basicamente com essas duas medidas e com investimentos pesados em tecnologia, manejo, instalações e pessoal, Silva Filho conseguiu inverter um prejuízo anual de cerca de 48% do capi-

tal aplicado na fazenda (R$1,5 milhão entre 1990 e 1996) para um lucro de 36% anuais sobre esse mesmo valor.

"Não há lugar para amadorismo na pecuária, principalmente na de elite. Se não for para encarar a pecuária como um negócio sério, como a produção de qualquer indústria, é melhor nem entrar no ramo ou o prejuízo pode ser muito alto", diz o pecuarista. "O custo, se você for pensar no retorno, não é tão alto. Além disso, acredito que conseguirei compensar meu investimento em cerca de cinco anos", afirma.

Segundo ele, foi importante a opção pela atividade com material genético, apesar de relativamente incipiente no Brasil. Os altos valores em jogo tornam ainda proibitiva a disseminação dessa prática. Mas isso deve mudar logo por exigência do próprio mercado nacional para evitar perda de competitividade. Ele cita o exemplo dos EUA, onde 70% do gado são produzidos por inseminação artificial, o que estimula o comércio de material genético de qualidade.

Os animais estão sempre protegidos daquilo que potencialmente pode deixá-los nervosos ou estressados

Boi sem estresse

Outro empresário do campo escolheu uma forma menos radical e mais inusitada de criar seus animais. Mesmo acreditando numa abordagem profissional da atividade, acabou lançando uma tendência que recentemente começou a se difundir, com resultados positivos comercialmente. A técnica, conhecida como manejo racional, nada mais é do que uma diferente forma de produção, um pouco mais zen, ainda centrada na redução de custos, melhoria do rendimento do rebanho e aumento do retorno financeiro.

Eduardo Cardoso, dono da Fazenda Mundo Novo, também de Uberaba, foi um dos pioneiros na utilização dessa técnica. Sozinho criou alguns procedimentos e adaptou outros de forma a adequar sua produção a suas necessidades e às do mercado. A experiência começou no início da década de 90, após a venda da empresa de sua família, a fabricante de fertilizantes Manah. Cardoso assumiu a fazenda, remanescente do negócio. A partir daquele momento, decidiu seguir a filosofia utilizada pelo suíço Manoel Lemgruber no início do século. O motivo para isso foi que os animais de Cardoso eram, na maioria, descendentes dos animais importados e selecionados por Lemgruber.

A seleção dos animais de acordo com essa técnica leva em conta aspectos mais sutis, que à primeira vista parecem não ter relação direta com a melhoria do rendimento do rebanho. Segundo Cardoso, um animal tem que ser calmo e o produtor deve evitar colocá-lo em situação estressante. Isso asseguraria engorda mais rápida e carne de melhor qualidade – e portanto mais rentável. A explicação é simples: o boi calmo gasta menos energia, o que reduz desperdícios de gordura e massa muscular. Sem estresse, as descargas de adrenalina, hormônio que endurece a carne, são reduzidas.

Seguindo esse princípio, o manejo na fazenda é bastante diferente do considerado normal. Os animais estão sempre protegidos daquilo que potencialmente pode deixá-los nervosos ou estressados.

Cardoso adotou técnicas de manejo incomuns, mas extremamente eficientes dentro de sua filosofia. Uma delas é o curral circular, utilizado para confinar grupos de animais. Ao contrário dos currais comuns, quadrados, o curral circular impede naturalmente que o gado fique aglomerado. A visão de um boi, essencialmente periférica, não é preparada para ver cantos. No curral quadrado, o canto parece ser uma saída e os animais se amontoam perto dele, trombando uns com os outros, ficando estressados e às vezes se ferindo. Já no circular, os animais percebem não haver saída e não se aglomeram, evitando estresse e desperdício de energia, garantindo quantidade e melhor qualidade de carne.

Os peões que lidam com os animais são orientados a não gritar nem utilizar meios violentos com o gado. Por conta disso, na fazenda se fala baixo e raramente se eleva a voz durante o manejo. São também instruídos a cuidar das instalações dos animais de forma que não haja perigo de se machucarem ao encostar em cercas e paredes quando entram ou saem dos currais.

Os animais de Cardoso, conhecidos como nelores da linhagem Lemgruber, são muito valorizados por outros produtores, que os utilizam para *refrescar* o sangue de seus rebanhos. Os animais são utilizados como disseminadores de características genéticas consideradas importantes, só conseguidas através dessa técnica de produção.

Redução de custos

A seleção de Cardoso tem ainda outra vantagem: redução de custos de produção. Com a abordagem *humanizada* em relação ao rebanho, o pecuarista consegue diminuir seus gastos com alimentação e com vacinas. A escolha dos melhores animais, que serão utilizados como matrizes, leva em conta, além dos quesitos normais – formação de carcaça, precocidade para o abate e fertilidade –, aspectos como temperamento e rusticidade.

O temperamento é exatamente aquilo que garante a "calma" do animal e, conseqüentemente, um melhor rendimento do rebanho, de acordo com a filosofia de Cardoso.

A rusticidade é selecionada para funcionar como um redutor de custos na fazenda. Animais rústicos, diz Cardoso, são preferíveis aos sensíveis, pois estão mais preparados para as condições climáticas, geográficas e de produção no país. O uso de pastagens diferentes daquelas normalmente encontradas no país, por exemplo, é um erro para ele. Selecionando animais que têm bom ganho de peso mesmo com o capim ordinário, não é necessário gastar muito com formação e manutenção de pastagens mais nutritivas. Ou seja, ele força a adaptação do gado às condições apresentadas pela maioria das fazendas no país.

Outra vantagem do animal rústico é a diminuição de gastos com medicamentos e vacinas. Ao selecionar seus animais, Cardoso escolhe aqueles que apresentam maior resistência a doenças sem interferência humana. Em sua fazenda o gado recebe apenas as vacinas obrigatórias. A prevenção contra mosca do chifre, por exemplo, fica restrita ao mínimo exigido. Assim, é possível selecionar os animais que naturalmente são mais resistentes – procedimento sistemático que torna menos dispendiosa a prevenção contra doenças e a manutenção da sanidade do rebanho.

A rusticidade contribui não apenas para a redução de custos, mas no rebanho de corte também oferece vantagens econômicas. Os animais de Cardoso, tratados de acordo com sua filosofia, quando perto do abate são confinados como se faz normalmente. A diferença é que, após sobreviverem sem cuidados especiais, uma vez que os recebem durante o confinamento, engordam mais e mais rapidamente do que animais criados da maneira convencional.



Os nelores Lemgruber são utilizados por outros produtores para refrescar o sangue de seus rebanhos

No pasto, os animais de Cardoso parecem animais comuns e, muitas vezes, até um pouco maltratados. Mas logo após o confinamento, a técnica inovadora do pecuarista e empresário inovador se faz notar pois, além de mais barata, garante bons lucros.

Expansão da pecuária

A pecuária deixou há algum tempo de ser considerada uma atividade restrita a famílias tradicionalmente ligadas ao campo. Hoje, com a profissionalização, empresários das mais diversas áreas estão sendo atraídos para a atividade, ainda considerada um negócio seguro, conservador, que se tornou uma opção de investimento mais acessível.

Tentativas de melhorar o acesso a esse mercado foram realizadas nos últimos anos, algumas bem-sucedidas, outras nem tanto. Exemplo da primeira é o contrato futuro de boi da BM&F (Bolsa de Mercadorias e Futuros) que, apesar de um giro ainda considerado pequeno em termos de mercado financeiro, oferece acesso fácil ao mercado pecuário para leigos. Na outra ponta estão os contratos de investimento em arrobas de bois, lançados por empresas controladoras de fazendas criadoras que, acusadas de fraude, foram forçadas a retirar do mercado esses papéis, o que minou a credibilidade em títulos semelhantes.

De qualquer modo, a atividade está em alta, principalmente por conta de seu potencial no mercado externo. A condição para que esse potencial seja completamente explorado, porém, é a profissionalização da pecuária e a utilização de gestão empresarial. Muitos pecuaristas, cientes disso, já estão modificando sua abordagem, transformando-o em um negócio rentável. Quem não se adequar, diz Diamantino Silva, corre o risco de ficar fora do mercado. Ou, no mínimo, ser obrigado a repassar o negócio para outros empresários.

Inverno quente no Sul

A chegada da estação promete queda na oferta e alta dos preços

Vilmar da Rosa



Os terneiros vendidos no outono deverão estar prontos para o abate no fim do ano

Embora a queda de preço do boi gordo seja habitual no outono, a maioria dos especialistas considera os valores praticados a esta época do ano como os mais baixos já vistos. No Rio Grande do Sul, a bovinocultura de corte enfrenta uma das piores retrações de sua história. Em São Paulo, a arroba do animal para abate continua cotada a R$53,00. É o mais baixo valor do ano, embora esteja 15% acima ao de igual período de 2002. No Centro-Oeste as pastagens não foram tão atingidas quanto no Sul, mas os criadores tiveram de aumentar a oferta dos animais e as cotações também entraram em declínio. Ainda assim, há otimismo ante a possibilidade de uma recomposição dos preços.

No Rio Grande do Sul a média histórica do quilo vivo do boi gordo na primeira semana de junho, nos últimos cinco anos, é de R$1,82 em valores corrigidos pelo IGP-DI da FGV. Este ano, o quilo vivo ficou estabilizado em R$1,45, já que aumentam as pressões de venda em função das geadas que deterioram os campos naturais e provocam perda de peso nos animais. "Os produtores querem se ver livres dos bichos antes que eles comecem a emagrecer", destaca o técnico da Emater no Rio Grande do Sul, Felix Contreiras Rodrigues.

Getúlio Marcantônio, ex-secretário de agricultura e criador de gado em Encruzilhada, RS, atribui a redução na oferta de boi gordo para este inverno à alta dos preços dos insumos para o plantio. O quilo do azevém, principal forrageira utilizada nas pastagens de inverno gaúchas, que custava em torno de R$0,90, chegou a ser vendido a R$3,00. Em regiões acometidas por uma doença viral procedente do Uruguai o quilo da forrageira chegou a custar R$5,00.

Outro ponto importante a ser considerado é o avanço das lavouras, que está tomando o espaço das pastagens nos principais estados de produção pecuária, por conta da grande demanda de grãos. Isso sem contar que pecuaristas gaúchos estão encontrando dificuldade para exportar o excedente de carne por falta de frigoríficos.

Os terneiros vendidos no outono deverão ser engordados no inverno para estar prontos para o abate com 14, 15 meses, no fim do ano, apesar dos preços abusivos da ração. O pecuarista que investiu em terneiros e novilhos de invernar só desfrutará desses animais daqui a 24 meses, mas terá lucro, porque o preço de aquisição estava abaixo do custo de produção – no Rio Grande do Sul, não menos do que R$1,50 o quilo vivo.

Na Argentina o quilo do boi gordo está cotado a cerca de R$2,10. Segundo o pecuarista Fábio Gomes, de Cachoeira do Sul, RS, o Brasil tem excepcionais condições de ocupar um lugar como grande fornecedor de carne bovina, por fazer terminações exclusivamente a pasto. "Temos que aprender a vender lá fora", diz. "E o Rio Grande do Sul é melhor fornecedor de genética, porque os países do Primeiro Mundo exigem uma carne de qualidade e o zebu, embora tenha qualidades excepcionais e seja adaptado ao clima tropical, não tem uma carne com a qualidade exigida pelos países do Primeiro Mundo", observa.

Susana França, *de Porto Alegre*
Especial para Agroanalysis

Rio Grande do Sul: média de preços praticados

Semana de 26-5-2003 a 30-5-2003

	Unidade	Mínimo	Médio	Máximo
Boi gordo	kg vivo*	1,40	1,45	1,55
Vaca gorda	kg vivo*	1,20	1,28	1,33
Suíno tipo carne	kg vivo	1,37	1,42	1,60
Capão para abate	kg vivo*	1,80	1,99	2,12
Leite	Litro**	0,35	0,42	0,48

Fonte: Emater/RS.
*Prazos de 20 ou 30 dias.
**Leite: Preço bruto cota-consumo.

Maristela Franco — Arquivo DBO



BOVINOCULTURA DE CORTE

Direito do consumidor

O aperfeiçoamento das informações nas embalagens de carne bovina indica a necessidade de sistemas de rastreabilidade ao longo da cadeia

MÁRCIA DUTRA DE BARCELLOS E GABRIELA CARDOZO FERREIRA

O novo cenário mundial exibe uma série de mudanças organizacionais que devem ser observadas quando se almeja o sucesso. A cadeia produtiva da carne bovina também sofre os efeitos dessas alterações e tem-se articulado na tentativa de adaptação e sobrevivência na nova realidade.

A carne bovina encontra-se em desvantagem com relação a produtos substitutos por sua relativa falta de variabilidade e conveniência dos produtos. Também é visível a inconstância de qualidade e padronização da matéria-prima, aliada à falta de credibilidade de produtores, processadores e distribuidores. Considerada uma commodity, produto com baixo valor agregado e sem diferenciação, que pode chegar ao consumidor com baixa qualidade, oriundo de um processo produtivo no qual o controle muitas vezes é falho nos diversos elos. Entretanto, os agentes da cadeia se movimentam em busca de alternativas para modificar essa situação. Uma delas é a utilização de marcas como forma de diferenciar e garantir a qualidade e padronização do produto final.

Análise das marcas

Uma marca é um nome, termo, símbolo, desenho ou a combinação desses elementos, que deve identificar os bens ou serviços de uma empresa e diferenciá-los da concorrência. Essencialmente, a marca é promessa de uma série

específica de atributos, benefícios e serviços uniformes aos consumidores – uma promessa de valor. O grande desafio da marca é desenvolver associações positivas, criando forte identidade. Não basta promover os atributos. O consumidor não está interessado nas características, e sim nos benefícios; em segundo lugar, as características são facilmente copiadas pelos concorrentes. Os significados permanentes de uma marca são seus valores, cultura e personalidade. Kapferer fala de alguns aspectos: conceito, produtos e serviços, sinais e símbolos da marca.

O traço mais marcante é o diferencial de qualidade – atributo genérico, mesmo quando se trata de qualidade intrínseca do produto. Quanto aos demais aspectos, porém, essa qualidade se traduz principalmente na promessa de uma carne mais macia e de melhor sabor, atributos que fazem parte dos conceitos de todas as marcas. Confiabilidade e garantia de origem são aspectos identificados em apenas duas marcas, e por estarem relacionados podem identificar uma preocupação em transferir segurança aos consumidores do produto.

A marca é promessa de uma série específica de atributos, benefícios e serviços uniformes aos consumidores – uma promessa de valor

1. Brasil: enquete sobre carne bovina
Grau de importância atribuído a cada informação

Informações sobre carne bovina	0-100%
Data de validade	96,7
Certificação de qualidade	95,0
Registro de inspeção federal	93,5
Maciez	87,5
Instruções de conservação e manuseio	84,2
Origem/procedência	81,5
Marca	74,5
Idade do animal	62,2
Alimentação do animal (pasto, ração)	60,0
Raça do animal	45,0
Sexo do animal	29,0

O conceito das marcas de carne bovina apresenta conteúdos bastante semelhantes. As marcas procuram criar um diferencial em relação à carne comum com base em uma promessa de melhor qualidade – por sua vez baseada fundamentalmente em um produto com maior maciez e sabor. Em um segundo plano, mas com importância crescente, encontram-se os aspectos relacionados a confiabilidade do produto e identificação de origem. São tratadas ainda de forma incipiente conveniência e regularidade de oferta.

O produto final das marcas analisadas se apresenta basicamente na forma de cortes de carne embalados, o que o diferencia da carne comum, apresentada ao consumidor a granel, cortada e pesada em sua presença. É consenso entre as empresas que os produtos mais valorizados são os ditos cortes nobres (de traseiro) e principalmente os cortes de churrasco, entre os quais se destaca a costela. De acordo com as empresas, identifica-se a disposição do consumidor em pagar mais por um produto de qualidade superior, de consumo eventual em ocasiões especiais, quando "as pessoas não querem errar". Paralelamente a isso, algumas marcas já sinalizam a oferta de produtos de maior conveniência, seja com elaboração primária (cortados) ou congelados prontos para cozinhar. Acredita-se que, para garantir a posição da carne bovina no mercado, essa estratégia deva ser mais desenvolvida.

As marcas buscam sustentar seus conceitos a partir da utilização de matéria-prima de qualidade diferenciada. Assim, a carne de novilho é originária de animais jovens, de até 30 meses de idade, de raças britânicas (Hereford, Angus) ou suas cruzas. A idade dos novilhos e as características das raças têm relação direta com as do produto final: maciez, sabor e acabamento de gordura. Há uma correspondência entre o conceito das marcas e a qualidade dos produtos, embora existam diversos pontos a controlar no processo para garantir essa correspondência.

Também os sinais, terceira faceta da marca, são fundamentais na identificação. Nas marcas analisadas, o desenvolvimento de símbolos, sinais e logotipos é ainda muito incipiente, talvez pelo pouco tempo de implementação. Certamente contribui para isso a falta de experiência da cadeia da carne bovina em trabalhar as questões de *marketing* em geral e de marca mais especificamente.

Análise da demanda

Os resultados apresentados se referem à análise efetuada a partir da demanda de carne bovina, verificando-se junto aos consumidores entrevistados que grau de importância atribuiriam a características ligadas à qualidade da carne e qual o seu nível de concordância em relação a variáveis de compra de carne bovina (tabela 1).

Informações sobre data de validade, certificação de qualidade e registro de inspeção federal são consideradas muito importantes por mais de 90% dos entrevistados. Os resultados sugerem que o consumidor de carne bovina está muito preocupado com a segurança do alimento, demonstrando também que valoriza a qualidade do produto. Informações sobre maciez, instruções de conservação e manuseio, quantidade de gordura e origem e procedência da carne são consideradas muito importantes. Os resultados indicam que marcas que valorizem

confiabilidade e garantia de origem corresponderão às necessidades dos consumidores.

A marca aparece como uma informação importante para 74,5% dos entrevistados, indicando que o consumidor está modificando seus hábitos de compra e passa a valorizar o desenvolvimento de marcas de carne bovina. As informações relativas a idade e alimentação do animal são também consideradas importantes por parte dos entrevistados (62,2 e 60%, respectivamente), sinalizando que o consumidor ainda carece de alguns esclarecimentos sobre a relação direta existente entre qualidade, idade e alimentação dos animais. As informações sobre raça e sexo do animal abatido são consideradas pouco importantes para os entrevistados, apesar da relação real entre raça e qualidade de carne. Apenas 45% dos entrevistados consideram a raça importante e 29% consideram o sexo do animal. Os resultados sugerem que existe potencial a ser explorado no que tange à correlação entre as características diretamente ligadas ao animal (idade, alimentação, raça) e qualidade do produto final, sinalizando ao consumidor as vantagens e desvantagens pertinentes a cada característica.

De acordo com os resultados apresentados na tabela 2, percebe-se que 88,8% dos entrevistados concordam que a carne de novilho é mais macia. A grande maioria dos entrevistados concorda que as carnes com marca são mais caras, apesar de uma parcela menor dos entrevistados concordar que as carnes com marca têm mais qualidade. Isto deixa claro que a percepção do consumidor quanto à marca sinaliza que a relação custo/benefício positiva ainda não é tão evidente.

Uma parcela significativa dos entrevistados estaria disposta a pagar a mais por um produto diferenciado para ocasiões especiais (76,0%) e também disposta a pagar um pouco a mais por quilo de carne mais macia para churrasco (74,8%). O resultado sugere que a compra de carne para churrasco é especial e que o consumidor estaria mais disposto a pagar por qualidade nestas circunstâncias e em situações onde a refeição adquire caráter "especial".

Finalmente, apenas 52,3% dos consumidores concordam que a carne embalada a vácuo é mais macia que a carne fresca, indicando que as iniciativas que utilizam este tipo de embalagem podem melhor explorar o processo de maturação da carne como um atrativo de qualidade, na medida em que, apesar de promover aumentos na maciez da carne, ainda não está claro para os consumidores.

Marcas agregam valor?

A cadeia produtiva da carne bovina, caracterizada por sua heterogeneidade, parece estar caminhando na direção correta. A utilização de marcas como forma de agregar valor é uma estratégia que pode ter sucesso: 67,5% dos entrevistados associam marca a qualidade. No entanto, a simples existência da marca não garante a criação de valor para os consumidores. Para que isso aconteça, as marcas têm que apresentar produtos de qualidade superior àqueles sem marca.

As iniciativas estudadas oferecem aos consumidores um produto com diferencial de qualidade, através da promessa de carne macia e mais saborosa – características da qualidade desejada pelos consumidores. As características de cor e cheiro da carne bovina podem ainda ser exploradas, em vista de sua importância para os consumidores.

Considerando que as informações sobre maciez, instruções de conservação e manuseio, quantidade de gordura e origem e procedência da carne são consideradas muito importantes pelos entrevistados, os produtos oferecidos no mercado não correspondem totalmente às expectativas do cliente: nenhuma das iniciativas estudadas fornece qualquer informação direta quanto a maciez e quantidade de gordura. Em princípio, por se tratar de carne de novilho jovem, pressupõe-se uma carne mais macia, mas isto nem sempre está claro para os consumidores. Além disso, na maioria das vezes sabe-se a origem apenas do local de abate (frigorífico), pois ainda não vigora a rastreabilidade individual do animal abatido. Quanto às instruções de conservação e manuseio, percebe-se que algumas iniciativas reco-

As marcas de carne bovina estão trabalhando para alcançar características valorizadas pelos consumidores do produto

2. Brasil: enquete sobre carne bovina – variáveis de compra

Variáveis	0-100%
A carne de novilho precoce é mais macia	88,8
As carnes com marca são mais caras	88,5
Pagaria um pouco mais pela certeza de que a carne estaria boa em ocasiões especiais	76,0
Pagaria um pouco a mais por quilo de carne mais macia para churrasco	74,8
As carnes com marca têm mais qualidade	67,5
A carne embalada a vácuo é mais macia que a carne fresca	52,3

mendam a abertura do pacote a vácuo em torno de 15 minutos antes do preparo, a fim de que a carne volte a seu padrão de cor normal. No entanto, não existem indicações sobre como proceder ao congelamento, por exemplo.

Existem ajustes necessários para adequar a oferta à demanda. Apesar de os consumidores atribuírem grande importância a informações sobre certificação de qualidade, apenas duas iniciativas de marca exploram os conceitos de confiabilidade e garantia.

Em relação ao produto, as iniciativas de marca estão trabalhando com cortes nobres embalados, a maioria própria para churrasco. Uma vez que os consumidores sinalizaram a compra de carne para churrasco como um processo especial, estando dispostos a despender mais recursos na aquisição de produtos de qualidade superior, as marcas estão oferecendo aos consumidores produtos dentro de suas necessidades.

Sustentadas na idade e raça dos animais abatidos, as marcas apontam no produto peculiaridades de qualidade conferidas por essas duas características. No entanto, apesar de os consumidores associarem o termo novilho à maciez da carne, não atribuem grande importância às informações sobre idade e raça. Aparentemente podem não estar cientes da relação direta existente entre idade e raça e qualidade do produto final. Iniciativas de marca deveriam sinalizar essa relação. Quanto à embalagem, o processo a vácuo envolve benefícios que passam despercebidos dos consumidores. Mas a embalagem pode influenciar o consumidor no momento da compra. A cor é uma das características importantes do produto. Embora seja a melhor forma de conservação do produto e garantia de sua qualidade, a embalagem a vácuo altera a cor da carne tornando-a mais escura.

A utilização do termo novilho parece um sinal adequado à demanda: o consumidor associa o termo à qualidade. Melhor associação com sinais ligados ao produto final deve chamar a atenção do consumidor, que não conhece a relação entre determinado animal ou raça e as qualidades do produto final. Sobra espaço para informar questões relativas ao produto, particularmente quanto à relação entre características do animal, como idade e raça, e a qualidade do produto final.

Produto final

De forma geral, as marcas estão orientadas para atender as necessidades dos consumidores, principalmente no que se refere às características intrínsecas do produto como maciez e sabor. Ou seja, as marcas estão trabalhando para alcançar características valorizadas pelos consumidores do produto.

Existe, no entanto, a necessidade de um aprimoramento, principalmente no que se refere às informações disponibilizadas ao consumidor. Enquanto as marcas salientam características como raça e idade, específicas da matéria-prima (bovinos), os consumidores estão mais preocupados com características relacionadas ao produto final, como formas de conservação e manuseio e teor de gordura. Isto indica a necessidade de os produtores trabalharem no sentido de fornecer mais informações sobre a forma de preparo e benefícios do produto final. Também informações sobre origem do produto devem ser fornecidas, o que indica a necessidade de desenvolvimento de sistemas de rastreabilidade ao longo da cadeia.

Concluindo, é possível dizer que, para que as marcas realmente agreguem valor ao consumidor de carne bovina, os produtos precisam estar respaldados por características de qualidade valorizadas pelos mesmos. Aparentemente estas características estão muito mais ligadas às questões funcionais do alimento em si do que de sua matéria-prima.

Referências bibliográficas

BARCELLOS, Marcia D. de. Processo decisório de compra de carne bovina na cidade de Porto Alegre. 2002. Dissertação (mestrado em Agronegócios). Porto Alegre: Programa de Pós-Graduação em Agronegócios, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, 2002. 189p.

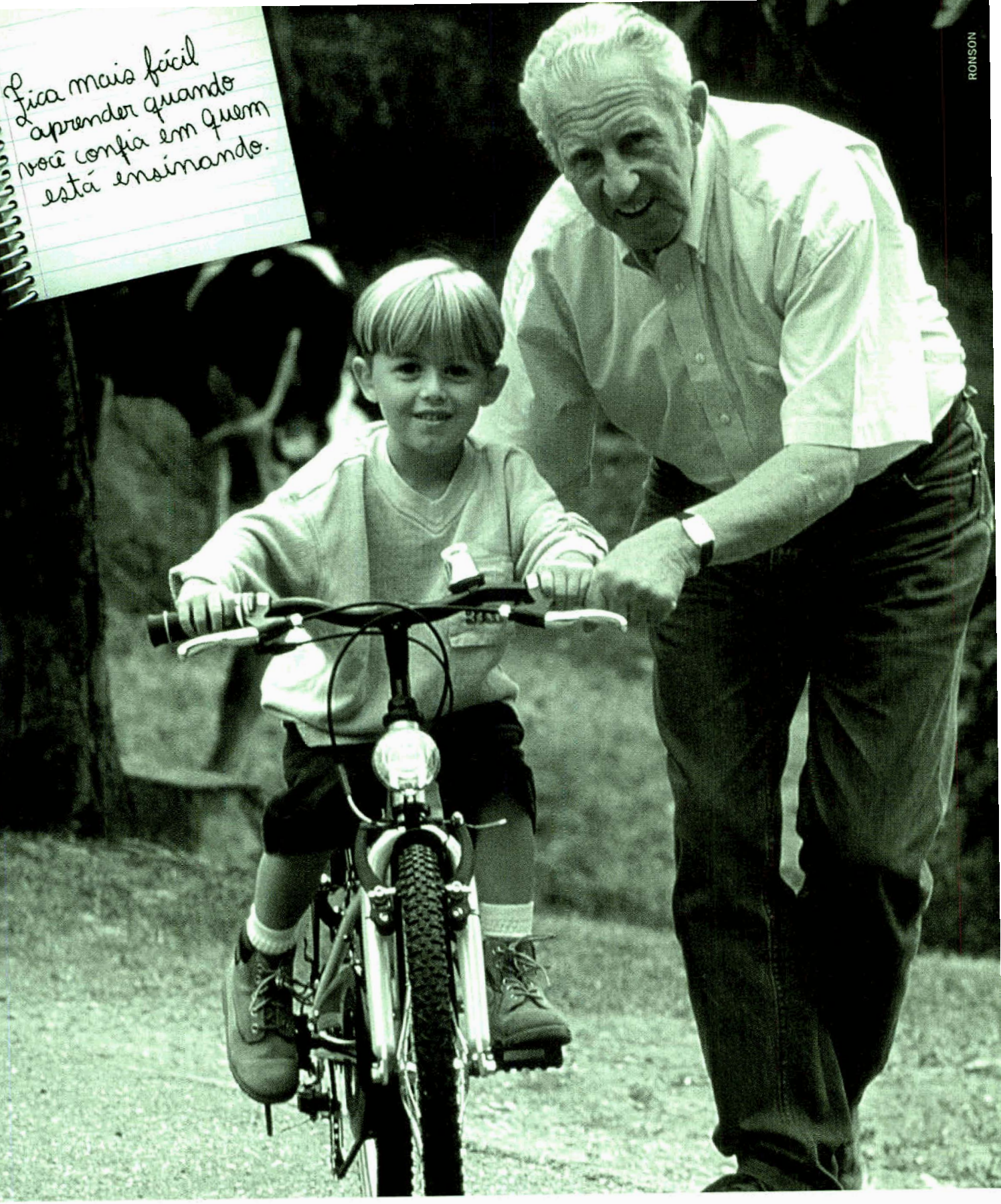
FERREIRA, Gabriela C. Alianças empresariais em cadeias de produção: estrutura, motivação e estratégias na produção de carne bovina. *Anais do I Encontro de Estudos em Estratégia*, Curitiba, 2003.

KAPFERER, Jean-Noël. Fazendo as marcas funcionarem no mundo todo. *Dominando os mercados globais*. São Paulo: Makron Books, 2001.

Este trabalho tem origem em duas pesquisas maiores que analisam a cadeia da carne bovina no Rio Grande do Sul. Da primeira pesquisa utilizou-se a análise do desenvolvimento de marca em carne bovina, a partir do estudo de seis casos (Ferreira, 2003), enquanto da segunda (Barcellos, 2002) analisaram-se os dados referentes à demanda de carne bovina, identificando as características valorizadas pelos consumidores, onde foi realizado um survey com 400 consumidores. Isto caracteriza duas fases da pesquisa: uma qualitativa e outra quantitativa. Analisou-se a adequação das marcas de carne bovina desenvolvidas no estado do Rio Grande do Sul às características de demanda identificadas no mercado.

Gabriela Cardozo Ferreira *é engenheira agrônoma, mestre em economia rural, doutora em administração/UFRGS e professora do mestrado em administração e negócios da Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul. gcferreira@pucrs.br*

Márcia Dutra de Barcellos *é médica veterinária, mestre em agronegócios/UFRGS e doutoranda em agronegócios da Universidade Federal do Rio Grande do Sul – Centro de Estudos e Pesquisas em Agronegócios. mdutrab@terra.com.br*



FGV management

PRESENTE NA SUA VIDA.
PRESENTE NO SEU SUCESSO.

Membro da AACSB INTERNATIONAL

Rede de conveniados em todo o país, cursos segmentados, parcerias internacionais, padronização do material didático e tradição de qualidade. Isso é o FGV Management. O programa de Educação Continuada da FGV que disponibiliza cursos de Pós-Graduação/MBAs com o suporte de duas das mais conceituadas escolas de administração e economia do Brasil: EBAPE e EPGE.

Confira a relação de conveniados pelo site: www.fgv.br/fgvmanagement e-mail: fgvmgm@fgv.br ou pelos telefones (21) 2559-5885 / 5870.

Biologicamente corretos

Bioprodutos de origem vegetal desenvolvidos nos EUA podem fazer a diferença na indústria de transformação brasileira

AIRDEM ASSIS E MERCEDES PANIZZI

Pesquisa e desenvolvimento de novos produtos à base de biomateriais são de interesse dos setores público e privado. Grandes benefícios socioeconômicos são obtidos sempre que se utilizam fontes renováveis na produção de bens de consumo. Agricultores se beneficiam dos novos mercados e da agregação de valor na matéria-prima; o ambiente se beneficia com os produtos biodegradáveis e com o uso de fontes alternativas renováveis; o país se torna menos dependente da importação de petróleo e outros insumos, e os consumidores ganham com a opção de novos produtos.

Nos Estados Unidos, o Congresso americano criou, no final dos anos 30, quatro centros de pesquisa em utilização agropecuária com o objetivo de transformar as matérias-primas agrícolas em novos produtos de maior valor agregado. Esses centros, vinculados ao Usda/ARS, estão estrategicamente localizados em importantes regiões de produção:

- Costa Leste: Eastern Regional Research Center – ERRC (http://www.arserrc.gov), em Wyndmoor (Filadélfia), Pensilvânia — responsável por pesquisas em frutas, girassol, milho, batata, beterraba e produtos de origem animal, tais como leite, carne, lã, gordura, sebo, pele e couro.
- Meio-Oeste: National Center for Agricultural Utilization Research – NCAUR (http://www.ncaur.usda.gov), em Peoria, Illinois – produtos de origem vegetal, principalmente, milho, soja, trigo e restos de culturas.
- Costa Sul: Southern Regional Research Center – SRRC (http://msa.ars.usda.gov/la/srrc), em Nova Orleans, Louisiana – algodão, cana-de-açúcar, arroz, amendoim, batata, frutas e verduras;
- Costa Oeste: Western Regional Research Center – WRRC (http://www.pw.usda.gov), em Albany (São Francisco), Califórnia: frutas, verduras, trigo, cevada, batata, soja, borracha e alfafa.

Através das atividades de prospecção do Labex-EUA, na área de novos usos de produtos agropecuários, foram identificados alguns bioprodutos de origem vegetal desenvolvidos em centros de pesquisa do Usda/ARS de relevância para a indústria brasileira, cuja adaptação e transferência tecnológica podem ser objeto de projetos cooperativos entre pesquisadores da Embrapa e do ARS:[1]

- **Biodíesel:** combustível alternativo de combustão limpa, que pode ser obtido a partir de materiais como óleos vegetais (mais comum o óleo de soja),[2] gorduras animais e gorduras restantes de frituras. Basicamente é obtido da reação da gordura ou do óleo com álcool sob condições alcalinas. Apesar do biodíesel apresentar melhores propriedades lubrificantes, pesquisas para aumento da eficiência de pré-ignição e ignição, bem como redução de custos de produção e usos para subprodutos como *soapstock* estão em andamento

no ARS. *Soapstock* é um subproduto barato obtido durante o refino do óleo, que pode ser convertido em biocombustíveis ou aditivos, solventes orgânicos ou agentes de limpeza. Metodologias para a obtenção de biodíesel e lubrificantes a partir de lipídios de menor valor e menos puros, como gordura animal, graxas e óleos vegetais reciclados, estão sendo desenvolvidas para fazer do biodíesel um produto mais econômico. O Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (Usda) consumiu 100 mil galões de biodíesel em 2001. (unidades de contato: ERRC e NCAUR).

- **Tinta de impressão:** segundo a indústria, essa tinta, baseada em óleo de soja, excede os padrões de funcionalidade do produto convencional. O produto não tinge as mãos de quem manuseia o jornal e é completamente biodegradável. A tinta convencional é formulada com 20% de resinas à base de petróleo, 60% de óleo mineral e 20% de pigmentos e aditivos. A tinta biodegradável contém 80% de óleo de soja e 20% de pigmentos e aditivos, os mesmos usados na tinta convencional. O óleo de soja para uso nessa tinta precisa ser polimerizado para aumento da viscosidade, um processo simples que dispensa equipamentos especiais. Nos Estados Unidos, as duas tintas têm preço equivalente devido ao não uso de 20% de resinas na tinta de óleo de soja. A resina é usada para aumentar a viscosidade do óleo mineral, o que não é necessário no óleo de soja polimerizado. O ARS detém duas patentes dessa tecnologia (unidade de contato: NCAUR).
- **Compósitos:** a partir de óleo de soja foram desenvolvidos polímeros para produção de compósitos. Combinando resina à base de óleo de soja com fibras de vidro, carbono ou fibras minerais, podem-se produzir compósitos tão fortes e mais econômicos quanto os obtidos a partir de resinas à base de petróleo (unidade de contato: NCAUR).
- **Agentes plastificantes:** tecnologias de epoxidação para óleos (principalmente óleo de soja) e gorduras; rendem cerca de 50 mil toneladas por ano de agentes plastificantes epoxidizados. Cientistas do ARS isolaram a enzima peroxigenase de sementes de aveia (fonte barata) e a imobilizaram em membranas sintéticas. A metodologia para preparação da enzima imobilizada pode ser usada para epoxidizar óleos e gorduras não-saturadas, permitindo maior produção de materiais epoxidizados que também podem ser reutilizáveis. Através dessa metodologia, é possível otimizar o processo para a produção de agentes plastificantes a partir de óleos e gorduras (unidade de contato: NCAUR).
- **Lubrificantes e aplicações em cosméticos:** tecnologias para produção de ácidos graxos líquidos de cadeia ramificada, a partir de ácidos graxos da soja. Esse produto ramificado permite a obtenção de lubrificantes de ação específica, a exemplo do óleo de baleia, e a utilização em cosméticos (unidade de contato: NCAUR).
- **Protetores solares naturais:** a partir de óleo vegetal e outros componentes de plantas, através de extrações de dióxido de carbono supercrítico, são obtidos produtos que podem substituir os químicos sintéticos usados na formulação dos protetores solares. Isso pode representar um novo mercado para as commodities de óleos vegetais e para componentes derivados de plantas especiais. O desenvolvimento desse produto está sendo conduzido juntamente com a indústria (unidade de contato: NCAUR).
- ***Fantesk*:** amido e óleo vegetal (derivados de milho e soja, por exemplo) são materiais biodegradáveis e não-tóxicos produzidos em milhões de quilogramas anualmente. O *Fantesk* é um compósito que consiste numa microemulsão estável de óleo em uma matriz amido-água, desenvolvido e patenteado pelo ARS para uso em aplicações alimentares e não-alimentares. Sua propriedade de imitar a gordura, associada à capacidade de emulsificação e encapsulamento, fazem do *Fantesk* um produto ideal para muitas aplicações comerciais. Alimentos como sorvete, molhos de saladas e produtos cárneos têm sido preparados com sucesso sob um acordo de licença. Uma licença dessa tecnologia está sendo comercializada, para encapsulamento de sementes, visando inibir a embebição da semente durante plantios em clima frio. Essa tecnologia também está sendo usada em loções hidratantes, lubrificantes e adesivos (unidade de contato: NCAUR).
- **Produtos lipídicos:** através da combinação de métodos físicos e enzimáticos são obtidos produtos lipídicos que têm efeitos benéficos na redução do colesterol, principalmente quando consumidos como suplementos dietéticos por indivíduos com altos níveis de colesterol (unidades de contato: ERRC e NCAUR).
- **Adesivos:** pesquisadores do ARS desenvolveram formulações de colas (adesivos) à base de soja, para colagem de lâminas de madeira (formando aglomerados). Os resultados têm indicado que as formulações à base de soja apresentam um desempenho satisfatório, conforme suas propriedades adesivas, capacidade de mistura e processamento. Experimentos em plantas industriais mostram que os adesivos à base de proteína de soja criam oportunidades significativas para o mercado de soja (unidade de contato: NCAUR).
- **Anticarcinogênicos:** em colaboração com o setor privado, pesquisadores do ARS isolaram um composto da casca da soja, que tem propriedades anticarcinogênicas. O uso desse inibidor do câncer tem grande potencial na área médica, além de permitir o aumento da comercialização de um subproduto da soja (unidade de contato: NCAUR).

- **Aditivos de fitase para rações:** esses aditivos com a enzima fitase podem converter o ácido fítico da soja e de outros grãos em compostos que os animais monogástricos podem facilmente digerir. Sucesso na aplicação dessa tecnologia, eliminam a necessidade de suplementação de fosfato na ração animal, aumentam a absorção do mineral pelo animal e reduzem os níveis de fósforo nos excrementos animais (unidade de contato: NCAUR).
- **Adsorventes:** desenvolvidos a partir de subprodutos de cereais e oleaginosas (incluindo casca de soja e subprodutos da extração do óleo), esses produtos podem ser usados para remover contaminantes e compostos tóxicos encontrados na água de esgotos (unidade de contato: NCAUR).
- **Supersugador:** produto obtido da combinação química entre amido de milho e um composto sintético, é capaz de absorver 2 mil vezes mais umidade que o tamanho de seu próprio peso. Esse produto é usado em baterias, filtros de combustíveis, talcos de bebês, absorventes higiênicos, fraldas e encapsulamento de sementes. A pesquisa desenvolvida no ARS, patenteada em 1977, foi precursora da indústria de superabsorventes que rende, hoje, cerca de US$2 bilhões por ano. Atualmente, o *super slurper* foi substituído por componentes absorventes sintéticos. Contudo, os pesquisadores do NCAUR planejam rever os conceitos dos superabsorventes à base de amido quanto a efetividade e competitividade econômica (unidade de contato: NCAUR).
- **Material biodegradável para enchimento de embalagens:** pesquisadores do ARS, em 1970, desenvolveram um material a partir de amido que pode ser usado como enchimento de embalagens, substituindo os convencionais de poliestireno. Atualmente, a Uni-Star Industries, Ltd., de Arkansas, produz resinas à base de amido, que rendem milhares de metros cúbicos de enchimentos biodegradáveis. Entretanto, isso representa apenas 10% da produção da indústria de materiais para enchimento de embalagens. A competitividade econômica em relação aos produtos sintéticos determina a aceitabilidade da inovação, enquanto características benéficas como preservação do meio ambiente podem não ser suficientemente atrativas (unidade de contato: NCAUR).
- ***Pellets* de subprodutos do algodão:** para obter esse produto, utiliza-se uma solução quente de amido gelatinizado, que funciona como uma cola para manter juntos os restos da separação das fibras do algodão e um lubrificante para tornar a mistura viscosa. Todos esses componentes misturados são extrusados e transformados em *pellets*, que podem ter diferentes usos, tais como combustíveis (substituindo farelo de madeira) ou fertilizantes. O processo de extrusão cozinha, esteriliza e melhora a disponibilidade de nutrientes na mistura, que também pode ser usada em rações com a adição de melaço, sementes de algodão, proteína e rações de outros grãos (unidade de contato: Cropping System Laboratory, Lubbock, TX).
- **Extrações com carbono supercrítico:** submetido a altas pressões e temperatura superior a 31°C, o dióxido de carbono permanece gás, mas com a densidade e algumas propriedades de líquido. Nesse estado de pressurização intermediária, chamado de supercrítica pelos químicos, o dióxido de carbono pode fluir através de materiais como flocos de soja, germe de milho, café e condimentos, dissolvendo os óleos encontrados nesses materiais. Quando a pressão é reduzida, o dióxido de carbono reverte ao estado gasoso, liberando o óleo extraído. Esse processo não é poluente e altamente efetivo na recuperação de óleos. Pode ser utilizado para remover cafeína do café, detectar níveis de pesticidas em carnes e de contaminantes tóxicos no solo e na água. Esse processo também permite a extração de óleos essenciais para usos em cosméticos, perfumes e saborizantes de alimentos (unidade de contato: NCAUR).

Agricultores ganham novos mercados e agregação de valor na matéria-prima; o ambiente se beneficia com produtos biodegradáveis e fontes alternativas renováveis; o país se torna menos dependente da importação de petróleo e outros insumos e os consumidores ganham com a opção de novos produtos

[1] Os produtos relacionados neste artigo são passíveis de serem transferidos à indústria brasileira. Contato: Embrapa/Labex-EUA – tel: (301) 504-4556, fax: (301) 504-4528, ou através dos *e-mails* dos autores.

[2] Listagem de produtos industriais à base de soja disponíveis no mercado americano; pode ser obtida no *site*: www.unitedsoybean.org

Referências bibliográficas

ARS/NPS. Comunicação pessoal do dr. Frank Flora, líder do Programa Nacional de Qualidade e Utilização de Produtos. ARS/National Program Staff, Beltsville, MD.

USDA/ARS. *Agricultural Research*, v. 50, n. 4, 2002.

_____. Always something new, a cavalcade of scientific discovery. *Miscellaneous Publication*, n. 1.507, 1993.

Mercedes C. Panizzi e **Airdem G. Assis** *são pesquisadores da Embrapa/Labex-EUA. <panizzim@ncaur.usda.gov e airdem.assis@nps.ars.usda.gov>*

FUNDAÇÃO
GETULIO VARGAS

GESTÃO ESTRATÉGICA EM AGRIBUSINESS

Objetivo

Formar um profissional multidisciplinar capaz de integrar equipes de alto desempenho, identificar ameaças ao posicionamento mercadológico da empresa; elaborar planos de marketing; estruturar e gerir uma unidade de inteligência de negócios; desenhar modelos de investimentos adequados ao mercado; elaborar documentos de gestão ou para captação de recursos através de Planos de Negócio.

Público-Alvo

Profissionais em cargo de gerência e aqueles que desejam ingressar na carreira executiva ou de consultoria de gestão no ramo do agronegócio; que desejam aperfeiçoar capacitação na área de gestão estratégica. É requisito indispensável ter diploma de curso superior.

Compromissos da FGV

Capacitar os empresários agroindustriais com técnicas modernas de gestão, apoiando-os no processo de posicionamento estratégico de suas empresas, atividades e negócios.

Oferecer uma visão abrangente do agribusiness brasileiro.

O Centro de Estudos Agrícolas tem mais de 40 anos de tradição em pesquisa, com conhecimento da realidade do agronegócio, seus riscos e oportunidades.

Corpo Docente

Multidisciplinar, com experiência de consultoria em grandes empresas brasileiras, no setor do agronegócio, e técnicos especialistas com renomada atuação no mercado. Exploração de casos práticos do agronegócio nacional.

Informações Gerais

Fundação Getulio Vargas
IBRE - Instituto Brasileiro de Economia
CEA - Centro de Estudos Agrícolas
Praia de Botafogo, 190 Sala 814
Tel.: (21) 2559-5618/255-5627
E-mail: agcursos@fgv.br

Este programa poderá ser realizado *inside company*, em todo país.
Consulte a Coordenação.

Coordenação Geral

Antonio Carlos Pôrto Gonçalves

Coordenação Acadêmica

Prof. Mauro de Rezende Lopes

Programa

Cenário e Visão Prospectiva
- Posicionamento Estratégico do Agronegócio
- Cenários Macroeconômicos para Decisões de Investimentos
- Gestão Empresarial Estratégica

Mercados Agropecuários e Comercialização
- Conceitos e Ferramentas para Análise de Preços Agrícolas
- Gestão de Riscos no Agronegócio
- Comercialização e Vendas
- Logística Empresarial

Gestão Econômico-Financeira
- Análise do Desempenho Financeiro das Empresas
- Avaliação e Elaboração de Projetos Agroindustriais
- Metodologia e Elaboração de Planos de Negócios

Organização Empresarial
- Sistemas de Informações Gerenciais
- Gestão de Processos e Qualidade
- Gestão de Equipes de Alto Desempenho

Estratégias das Empresas do Agribusiness
- Estratégias de Marketing para as Empresas do Agribusiness
- Estratégias das Corporações do Agribusiness

Carga Horária Total: 360 horas
Este programa integra o Mestrado Internacional em Agronegócios, pela FESIA, na França.
Para mais informações, acesse o site: http:\\www.esabrasil.com.br

NOVAS TURMAS PARA O SEGUNDO SEMESTRE:

Araxá, MG (Século XXI, *comercialbd@fgvseculoxxi.com.br*)
(37)3522-1253
Campo Grande, MS (IAEE, *márcia@iaee.com.br*)
(67) 326-2242
Chapecó, SC (SENAC, *carla@sc.senac.br*)
(49) 322-3001
Cuiabá, MT (IAEE, *marcia@iaee.com.br*)
(65) 642-3868
Florianópolis, SC (Decision, *decision@fgv-sc.com.br*)
(48) 225-3261
Goiânia, GO (Top Eventos, *alexandre@topeventos.com.br*)
(62) 212-6200
Porto Alegre, RS (Decision, *decision@fgvrs.com.br*)
(51) 3027-3005
São José do Rio Preto, SP (Trecsson Business, *fgvpos@trecsson.com.br*)
0800 645 1162 / (17) 235-5511

GESTÃO ESTRATÉGICA EM AGRIBUSINESS – MÓDULO I
(Especificamente para a cidade de São Paulo este curso é oferecido no formato modular)
Contato: *gvpec@fgvsp.br*
Tel: (11) 3281-7777

ASSESSORIA DE MARKETING

Fotos: Sandra Moraes



A odisséia do pássaro-camelo

O país desperta para uma carne tenra, livre de gorduras e colesterol e rica em ferro, sódio, potássio e cálcio

CÉSAR GARCIA
Redator de AGROANALYSIS

Já se vão mais de 130 anos desde a implantação do primeiro criatório comercial de avestruzes na África do Sul. Originário do continente africano, o animal ali desenvolveu sua espécie e formou cinco subespécies. O relevo da região dificultou o contato entre as subespécies e elas foram adquirindo características peculiares, que é o que hoje faz a diferença entre elas.

No meio comercial os avestruzes são divididos em três grandes grupos ou raças: o African Black (pescoço acinzentado), o Red Neck (pescoço vermelho), e o Blue Neck (pescoço azul). O African Black ou Black Neck é um animal de porte menor, tem plumas mais exuberantes, é mais prolífero, ou seja, produz mais ovos por fêmea/ano, e é mais precoce – seu ciclo de reprodução começa mais cedo. Os Blue Neck são animais maiores, têm pluma menos exuberante, são mais pesados e mais tardios sexualmente e conseqüentemente menos prolíferos. Servem basicamente para cruzamento industrial. Cruzados com o African Black, por exemplo, produzem aves mais pesadas, com áreas de couro maiores e maior carcaça. O resultado é uma fêmea prolífera e um macho produtor de muita carne e couro. Os Red Neck são maiores, mais tardios, mas são também os mais agressivos. Por isso o mercado dá preferência aos African Black.

O nome científico da ave é *Struthio camelus,* que quer dizer pássaro-camelo. A criação comercial da espécie iniciou-se na metade do século passado e visava apenas a suprir a demanda mundial de plumas. Em 1913 as plumas constituíam o quarto item da pauta de exportações da África do Sul, só superadas pela exportação de ouro, diamantes e lã. O primeiro abatedouro para as aves só surgiu em 1963 na cidade de Oudtshoor e a comercialização do couro, em 1969, com a construção de um curtume nas proximidades do abatedouro. Nos Estados Unidos a criação comercial de avestruzes iniciou-se nos anos 80. Hoje países como Austrália e Israel são também reconhecidos como grandes e tradicionais criadores.

A história do avestruz registra três picos de comercialização. Um, de plumas para chapéus femininos, que acabou por volta de 1920. Outro, de couro. A África do Sul vendia para a França, que era grande compradora de couro. De repente, em 1996, houve uma superprodução de couros no mundo e começou a cair o preço. A partir de então houve um desestímulo na criação de avestruzes nos EUA e Austrália. Mas em 1999, com



Os ovos do avestruz têm menor teor de gordura e mais aminoácidos essenciais

a doença da vaca louca na pecuária bovina, o consumo de carne vermelha na Europa caiu por volta de 70 a 80% e o consumo da carne de avestruz, imune à doença, subiu 800%.

A estrutiocultura começou no Brasil em 1995. No final desse ano o rebanho era de aproximadamente 500 animais. Hoje o plantel brasileiro é calculado em torno de 100 mil animais. A atividade movimenta no Brasil por ano aproximadamente US$10 milhões, assim divididos: 72% vendas de filhotes, animais jovens e reprodutores; 13% gastos com insumos, exames e medicamentos; 5% investimentos em incubadoras e nascedouros; 5% despesas com serviços de hospedagem e recria; 3% carne; 2% curtume e couro.

O *ostrichbusiness* ou agronegócio do avestruz é hoje uma alternativa na produção de produtos de valor agregado para a demanda internacional da agroindústria, principalmente carne e couro. Sua rentabilidade está associada ao fato de os animais poderem ser criados em pequenas propriedades. Em apenas 1 hectare de terra é possível criar 20 reprodutores e por volta de 100 animais em engorda. No espaço ocupado por três bois cabem 20 dessas aves. E um plantel de boa qualidade genética produz muitos filhotes fêmea/ano, além de diminuir os custos fixos.

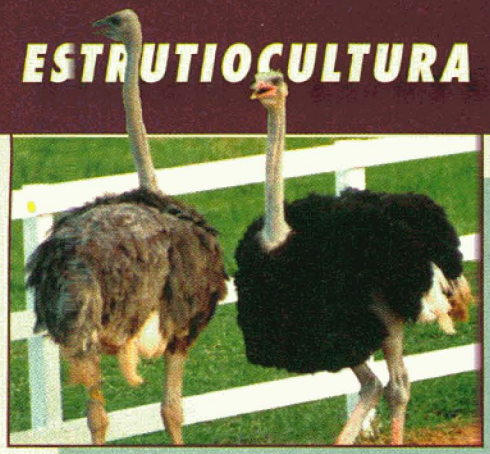


Mitos e verdades sobre a maior ave do mundo

O avestruz não voa e tem pernas adaptadas para correr. É a maior ave do mundo, tem dois dedos nos pés e resquícios de dígitos nas asas. Ao contrário do que se vê nos desenhos animados, nunca enfia a cabeça no solo. Ele chuta, nunca dá coice e o resultado são fortes patadas para a frente, já que sua articulação se dá nesse sentido. Suas patadas são capazes de provocar fraturas e até morte de seus adversários. Um leão não consegue quebrar um ovo de avestruz com a boca. O avestruz é criado a pasto extensivo do mesmo modo que os bovinos. Essas são algumas das curiosidades reveladas num evento que reuniu estrutiocultores em 17 e 18 de maio último na Fazenda Ribeirão (foto), pólo de leilões de avestruzes em Barra do Piraí, RJ.

O avestruz tem uma cabeça pequena em relação ao resto do corpo, com dois grandes olhos, cílios longos e uma membrana que reveste externamente a córnea. Os cílios e a membrana são responsáveis pela proteção dos olhos contra a poeira e a areia. Toda vez que bica um objeto, ele recobre os olhos com a membrana, evitando que folhas ou hastes os atinjam. O pescoço é extremamente longo, flexível e tem mobilidade para todos os lados. As asas são proporcionalmente pequenas e utilizadas no equilíbrio do animal quando em velocidade. Possui pernas longas, fortes e musculosas, adaptadas para correr. Por conta dessa característica anatômica, tem praticamente toda a carne que é aproveitada comercialmente na coxa e sobrecoxa.

O avestruz é um animal herbívoro. Seu principal alimento é o capim, mas pode ser alimentado à base de milho e farelo de soja. Tem um sistema digestivo fisiologicamente muito semelhante ao do cavalo. É um animal que faz digestão microbiana no nível do cécum, o chamado cécum funcional, pertencente ao intestino grosso. O órgão permite uma ação bacteriana nos alimentos não digeridos pelos órgãos anteriores, como a celulose encontrada no capim. O sistema digestivo do cavalo funciona do mesmo jeito. A presença de bactérias fermentativas anaeróbias torna possível a digestão de fibras, absorvendo ácidos graxos voláteis da celulose. Mas a proteína resultante dessa degradação e crescimento microbiano é perdida pelas fezes, o que não acontece com coelhos e bovinos. Os coelhos porque comem as próprias fezes, para aproveitar a proteína. E os bovinos por terem a digestão realizada no rúmen, que a aproveita (C. G.).



As aplicações de uma carne saborosa e muito nutritiva

A Avestro é uma empresa fundada em 2002, que trabalha toda a cadeia produtiva da carne do avestruz, da criação, abate e desossa, até a embalagem e distribuição dos produtos. A qualidade da carne produzida atraiu alguns dos melhores restaurantes da cidade de São Paulo, que incluíram pratos sofisticados em seu cardápio. As três amostras a seguir são possibilidades culinárias de um mercado novo, mas muito promissor.

Filé de avestruz ao tamarindo com flan de batata, espinafre e banana grelhada

Peternelli Ristorante – Tel.: (11) 3078-7651. Rua Dr. Mário Ferraz, 351, Itaim Bibi, São Paulo

Divulgação



Ingredientes (4 pessoas)
800g de filé de avestruz
50g de pasta de tamarindo
100ml de vinho tinto seco
20g de açúcar mascavo
20g de cebola picada
50ml de azeite de oliva extravirgem
100ml de creme de leite fresco
100ml de caldo de carne
Sal e pimenta-do-reino a gosto

Preparo

Corte a carne em medalhões de 100g cada. Tempere a carne com sal e pimenta-do-reino. Aqueça o azeite de oliva na frigideira e grelhe rapidamente os filés, nos dois lados (+ ou – 2 minutos), e reserve. Em seguida acrescente na frigideira a cebola e a pasta de tamarindo. Flambe com o vinho tinto, acrescente o açúcar mascavo e o caldo de carne. Por último acrescente o creme de leite. Sirva os filés no centro do prato ladeado pelo molho de tamarindo.

Acompanhamento

Flan de batata, espinafre e banana grelhada; *panaché* de legumes; risoto à milanesa ou polenta mole.

Hambúrguer de avestruz com geléia de pimenta e cuscuz marroquino

Na Mata Café – Tel.: (11) 3079-0300. Rua da Mata, 70, Itaim Bibi, São Paulo

Divulgação



Ingredientes (4 pessoas)
4 hambúrgueres de avestruz (600g)
Folhas verdes para salada: alface, rúcula, agrião, entre outras
Geléia de pimenta (disponível nos melhores empórios)
Sal e pimenta-do-reino a gosto

Preparo

Numa frigideira tipo grelha, grelhar os hambúrgueres já temperados, 4 minutos em um lado e 3 minutos no outro lado para ficarem ao ponto. Para ficar bem passados acrescente mais 1 minuto de cada lado. Guarnecer com salada de folhas verdes e geléia de pimenta.

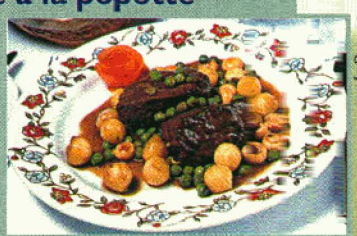
Acompanhamento

Cuscuz marroquino ou outro acompanhamento de sua preferência.

Medaillon d'autruche a la popotte

La Cocagne – (11) 3079-5177. Rua Campos Bicudo, 129, Itaim Bibi, São Paulo

Divulgação



Ingredientes (4 pessoas)
600g de filé de avestruz cortado ou 8 medalhões uniformes
250g de batatas *grisettes* (pré-cozidas)
200g de *champignons* de Paris
200g de ervilhas frescas (cozidas)
500ml de molho *rôti* pronto (disponível nos melhores empórios)
2 colheres de sopa rasas de manteiga sem sal
Sal e pimenta-do-reino a gosto

Preparo

Temperar os medalhões com sal e pimenta-do-reino e reservar. Em uma caçarola, derreter a manteiga e saltear as batatas, *champignons* e ervilhas. Juntar o molho *rôti*, as ervas e apurar. Numa frigideira antiaderente tipo grelha, grelhar os medalhões, sempre virando todos os lados até chegar ao ponto (2 minutos). Juntar os medalhões grelhados ao molho pré-cozido, até o molho ser absorvido pela carne. Colocar os medalhões no centro do prato e servir um pouco do molho em cima dos medalhões, distribuindo os legumes em volta.



O couro do avestruz ostenta os folículos característicos do implante das plumas; sapatos masculinos e femininos são vendidos por R$ 1 mil em média

Carne, couro e plumas

Um avestruz vive 70 anos e seu ciclo produtivo dura 40. Começa a produzir ovos com dois anos de idade. Como toda ave, tem uma curva de postura cuja estabilidade ocorre entre os oito e os nove anos. É abatido em média entre os 10 e 12 meses, chegando a 100 quilos de peso vivo, o que rende cerca de 35 quilos de carne – uma boa produtividade em função dos 16 tipos diferentes de corte que essa carne poderá render. Depois de processada, sua carne pode ser transformada em *carpaccio*, hambúrguer de avestruz, que está sendo lançado em São Paulo no Na Mata Café, *tornedors*, medalhões e lingüiça defumada. A rede McDonald's já oferece em alguns países uma opção de hambúrguer *light*, em que é utilizada a carne do animal. A carne é macia, saborosa e comparável ao contra-filé ou ao filé das melhores carnes bovinas. É vermelha porque tem um teor muito alto de ferro e muito baixo de gordura, o que impõe delicadeza à sua preparação. Aceita molhos de várias ervas e tomilho. É recomendada a gestantes porque é rica em ferro, sódio, potássio e cálcio. É também ideal para idosos e hipertensos porque seus músculos são extremamente tenros, macios. Sua digestibilidade é superior à da carne do peru. Rica em ômega 3, não tem gordura entremeada às fibras musculares e o nível de colesterol e calorias é baixíssimo: 99,5% de sua textura são livres de gordura saturada, a gordura de difícil digestão. Diferentemente de outras aves, a carne aproveitável do avestruz está localizada nos quartos traseiros, nas sobrecoxas e nas coxas. Sua carcaça tem um índice de 62,5% de carne magra aproveitável, que é inferior ao do frango (65%) e ao do boi (64%).

O avestruz não seduziu apenas a culinária brasileira. Seduziu também a moda. Grandes nomes da moda mundial como Gucci, Calvin Klein e Yves St. Laurent usam produtos com couro de avestruz nos seus principais modelos de outono-inverno. O couro é exótico, macio e resistente, ostenta uma oleosidade natural e incorpora as marcas características (folículos) do implante das plumas, o que o torna muito valorizado. As peles são matéria-prima para sapatos, cintos, carteiras e bolsas. O potencial de demanda global por couro de avestruz está entre 300 mil e 750 mil peles por ano. A África do Sul é a maior produtora desse couro no mundo e os principais mercados são os EUA, Japão, Itália, França, Alemanha, Reino Unido e África do Sul. Um avestruz com 14 meses de idade produz de 0,9 a 1,1 metro quadrado de couro. No mercado internacional o produto está cotado entre US$110 e US$320 o metro quadrado. O valor da pele curtida é de US$400, mas o couro processado pode chegar a US$6 mil.

Um avestruz adulto pode produzir plumas de boa qualidade por mais de 40 anos e as melhores são as de animais de 3 a 12 anos de idade. Aos oito meses de idade, as plumas já estão maduras para extração. Em média obtêm-se de um a dois quilos/ano de pluma por animal. Há 200 tipos de classificação de plumas. As principais são as brancas, da asa do macho; as pretas, da asa do macho; as ornamentais, da extremidade da asa; as femininas, da asa da fêmea; as pardas, da asa da fêmea; a penugem, debaixo das asas; e as caudas, das caudas do macho e da fêmea. O preço das plumas brancas, as de melhor qualidade, varia de US$80 a US$90 o quilo para o produtor, enquanto as demais são cotadas a US$40.



O Brasil é o maior importador de pluma de avestruz branca do mundo. Em 2000 o país importou só da África do Sul 15 toneladas de plumas, um número que tende a se reduzir com a expansão dos criatórios no país. Este ano o agronegócio espera fechar um importante contrato com uma *griffe* de ponta que vai colocar os produtos de couro da marca Struzzo na vanguarda da moda feminina.

O rendimento de um ovo de avestruz equivale a algo entre 24 e 28 ovos de galinha. Sua composição tem teor de gordura mais baixo e maior relação de aminoácidos essenciais. As cascas de ovos inférteis são aproveitadas para artesanato e o conteúdo é direcionado ao consumo humano.

O óleo retirado da gordura do avestruz é matéria-prima para a fabricação de cosméticos. A gordura se localiza na carcaça e na região do peito e abdômen. De um animal com cerca de 100kg se extraem de dois a três quilos de gordura.

Segundo Paulo Turuda, dono de um criatório de avestruzes em Botucatu, São Paulo, dentro de dois anos o Brasil vai ser o quarto maior país do mundo em número de animais. "A criação de avestruzes hoje no Brasil é um sucesso pela alta produtividade, pelo pequeno espaço de terra necessário a sua criação. No estado de São Paulo, grandes pecuaristas estão migrando para Goiás ou Rondônia pelo alto custo da terra. E assim a criação de avestruzes nos principais centros vai crescer cada vez mais".

O departamento técnico da Associação de Criadores de Avestruz (Acab) é o responsável pelo lançamento do Programa de Melhoramento Genético do Avestruz Brasileiro, o Progestruz. Esse trabalho busca a certificação produtiva e o aumento da produtividade do plantel com análises especializadas na área genética e deverá ser a base da construção de um selo de qualidade no rebanho brasileiro. A exemplo do que ocorre com a pecuária de corte no Brasil, a seleção de reprodutores e matrizes passou a ser condicionada pela obrigatoriedade de os animais serem acompanhados por certificados de produção.

Para o superintendente social da Acab, Marcelo Ciconelli, as espécies que visam à produção de carne, leite e peles precisam contar com programas de melhoramento mais complexos, que colhem informações e analisam do ponto de vista genético que "indivíduos" estão apresentando progênies mais eficientes do ponto de vista da produtividade e conseqüentemente com maior resposta econômica.

Embora não seja um fator determinante, os animais se adaptam melhor aos climas sem umidade. "No Nordeste estamos tendo médias muito boas, porque lá é um ambiente muito seco, que se parece muito com o hábitat deles na África. Lá estamos tendo médias de rebanho de 22 filhotes fêmea/ano", revela.

A estrutiocultura no Brasil não padece dos mesmos problemas de rastreabilidade da pecuária bovina. Todos os animais são microchipados e ganham um número. Nesse número constam todas as informações sobre a vida do animal, "Você rastreia desde o nascimento: quem foi o pai, quem foi a mãe, quando nasceu, o peso do ovo, onde foi incubado... Quando o animal vai para o abate, nós alugamos o frigorífico e ele abate para nós. O processamento é feito dentro de outro frigorífico, que a gente paga para ser feito. É diferente de você vender um animal e ele ser abatido num frigorífico que você nunca viu", ressalta Ciconelli.

cgarcia@fgv.br

Quanto custa a carne para o consumidor

Não tão caro quanto se pensa nem tão barato quanto poderia ser. Quando se estabelece a relação custo-benefício, porém, o preço da carne de avestruz pode até compensar. É bem verdade que com o crescimento do rebanho das aves no Brasil a tendência é o consumidor obter uma carne de altíssima qualidade por valores bem mais em conta. A seguir alguns preços atuais de cortes especiais, por quilograma, no varejo, fornecidos pelo Grupo Ostrich do Brasil, de Pirassununga, São Paulo, que desenvolve atividades de produção de aves, abate, processamento, industrialização e vendas de equipamentos e insumos:

Tipo de corte	Preço por kg (varejo)
Medalhão	R$58,00
Filé	R$50,00
Goulash	R$ 39,00
Carne moída	R$26,00
Pescoço	R$24,00
Lingüiça	R$29,00
Iguarias	
Fígado	R$26,00
Coração	R$20,00
Moela	R$16,00

Fonte: Grupo Ostrich do Brasil.

Comparação de valores nutricionais por carnes selecionadas

Análises	Avestruz	Emu	Suíno	Boi	Frango	Cervo	Peixe
Água (%)	75,4	73,6	70	75	73-75	74,5-75,1	82
Gordura (%)	1,2	1,7-4,5	25	2-14,7	1 a 3	3,3	1
Proteína (%)	21,7	21,2	18-28	18-22	23-24	20,6	16
Colesterol (mg/100g)	37,8	39-48	80-105	63	64-90		
Calorias (kcal/100g)	104,7	113-127	319,3	157,2	114,4	108	70-120

Fonte: Adria Quimper. França, 1993.

Brasil: crescimento do rebanho de avestruzes

Em cabeças

Região	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	%
Centro-Oeste	200	1.000	2.500	3.500	5.000	8.000	15.000	19
Nordeste	100	500	3.000	5.000	10.000	12.000	20.000	25
Norte	0	200	500	1.000	1.500	2.000	5.000	6
Sudeste	200	5.000	8.500	15.000	18.000	25.000	35.000	44
Sul	0	300	500	1.000	2.000	3.000	5.000	6
Total	500	7.000	15.000	25.500	36.500	50.000	80.000	100

Fonte: Acab, 2003.

Comparação entre alguns parâmetros de avestruzes, bovinos de corte e ovinos

	Avestruz fêmea	Vaca	Ovelha
Taxa média reprodutiva anual	20 filhotes	1 bezerro	1,5 cordeiro
Área requerida (ha)	0,8	1,4	0,4
Período de gestação/incubação (dias)	42	280	150
Tempo entre concepção e abate (dias)	407	645	269
Estimativa anual de retorno (R$)	$11,000 ($550 x 20)	$400	$90
Vida reprodutiva (anos)	20 a 40	10	5

Brasil: cotações de partes do avestruz

Produto	Preço
Pele semi-acabada	US$120 a 200
Pele paga ao criador	US$65 a 75 (com sal)
Carne (avestruz bruto para o abate)	R$8,50 a 10,00

Fonte: Acab, 2003.
Preços vigentes em maio de 2003. Potencial de exportação de 10 mil peles/ano.

Avestruzes: peso vivo e peso de carcaça

kg

Componente	Média	Mínimo	Máximo
Peso vivo	100,8	87,8	129,1
Peso da carcaça quente	49,3	40,5	66,3
Peso da carcaça fria	48,1	39,5	64,2

Fonte: Pollock, 1997.

Avestruzes: cotações por idade

R$

Idade	Preço
Até 3 meses	800
4 meses	900
5 meses	1.000
6 meses	1.100
7 meses	1.200
8 meses	1.300
9 meses	1.400
10 meses	1.500
11 meses	1.600
12 meses	1.700
13 meses	1.800
14 meses	2.900
15 meses	2.000
16 meses	2.100
17 meses	2.200
18 meses	2.300
19 meses	2.400
20 meses	2.500
21 meses	2.600
22 meses	2.700
24 meses	2.800

Fonte: Acab, 2003.
Preços vigentes em maio 2003. Para avestruz da raça African Black pura acrescentar 30% à tabela acima.



Melhor prevenir

Uma potencial crise do petróleo pode reacender o interesse pelos combustíveis alternativos

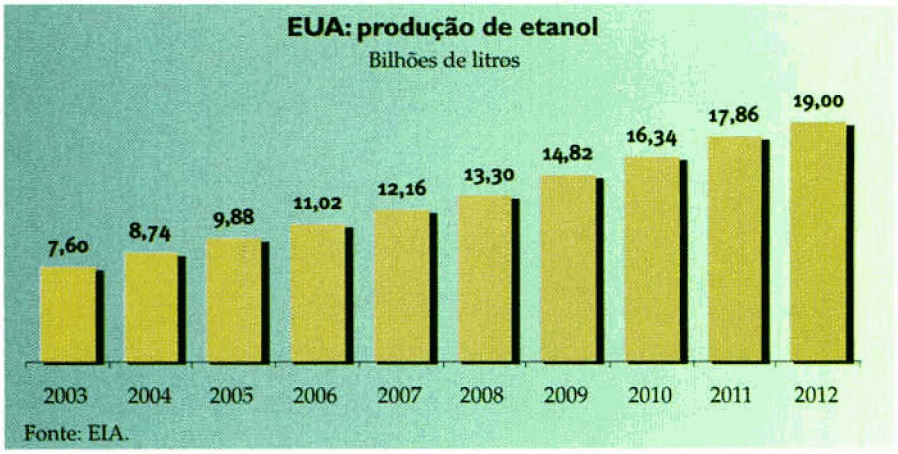
LUIZ ANTONIO PINAZZA

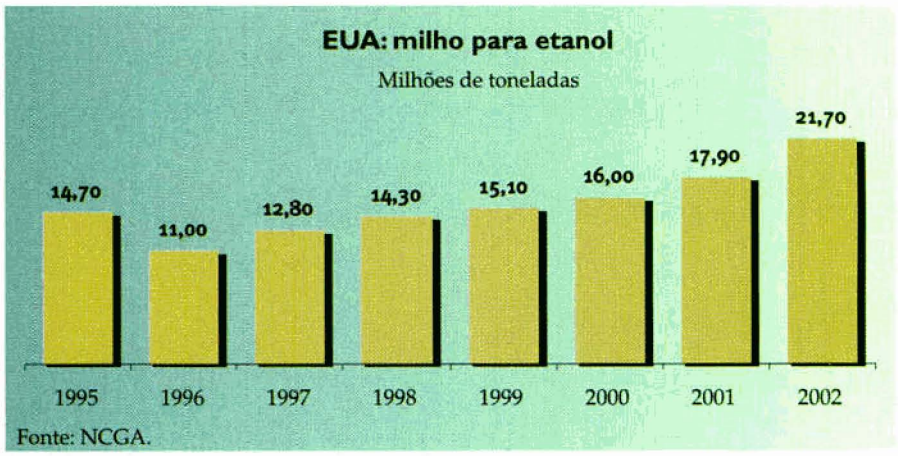
A retenção das exportações de petróleo pelos países árabes em 1973 ainda permanece viva na memória dos americanos. Seus efeitos sobre a economia foram devastadores. Cresce um receio bem fundamentado de que algo similar aconteça no país. No médio prazo, as perspectivas indicam o aumento da quantidade do produto importado em relação ao consumo de um terço para dois terços até 2010. Essas projeções valem para horizontes mais distantes, de acordo com estudos realizados por órgãos conceituados como a Energy Informatiom Administration. O incômodo é geral e engrossa o coral de vozes contrárias ao modelo de crescente dependência do combustível fóssil – sem levar em conta o aspecto ambiental, pertinente à poluição provocada pela emissão de gases.

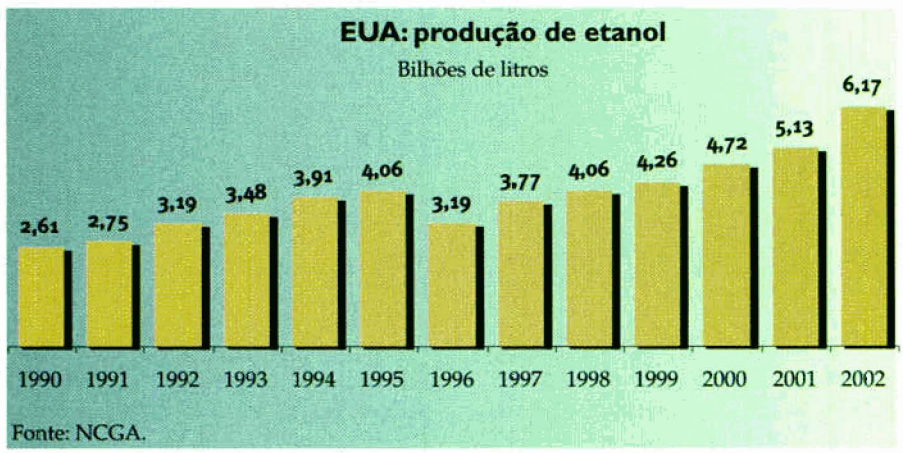
O petróleo tem uma participação de 85% na matriz energética. Em 2002, o consumo global foi de 3,5 bilhões de barris. O volume sobe a cada ano e durante um tempo ainda imprevisto sua utilização será predominante. A reserva mundial reconhecida chega a 1 trilhão de barris e pode até dobrar graças a pesquisas em águas profundas, mas seu custo de obtenção teve uma subida considerável.

Cerca de um quarto do petróleo extraído é absorvido pelos EUA, cujo consumo cresceu 13% e a produção diminuiu 30% entre 1970 e 1990. Os estoques no começo de 2003 bateram os menores níveis desde 1975 no rigoroso inverno norte-americano, que elevou o consumo para calefação das residências. As refinarias do país operam próximas da capacidade de produção e cresce o risco de uma ruptura na oferta de energia. É um quadro de inquietação que gera insegurança para a população.

Diante da preocupação alarmante manifestada pela opinião pública e em resposta às severas críticas de especialistas, o Congresso Nacional norte-americano passou a analisar com mais atenção a necessidade de aumentar a auto-suficiência energética do país em 2002. Essa iniciativa aconteceu em pleno ano eleitoral, quando os trabalhos parlamentares normalmente perdem ritmo e velocidade. Com nova composição de políticos no Congresso, as matérias sobre o assunto ressurgiram com prioridade em 2003.



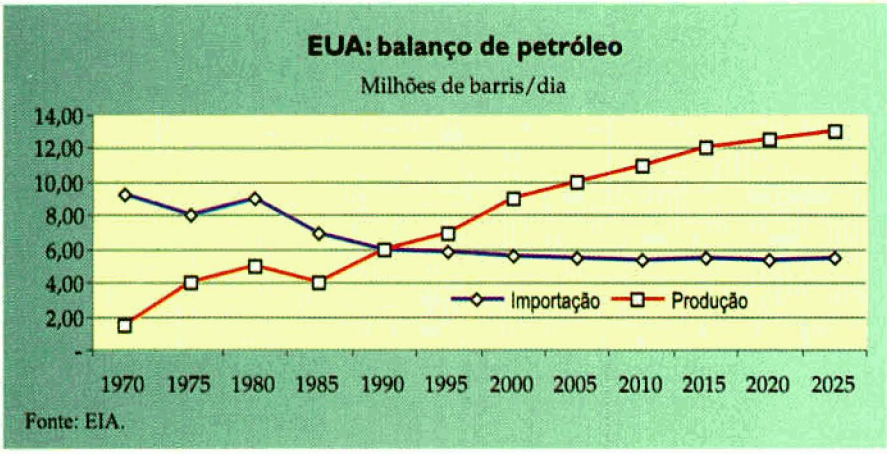


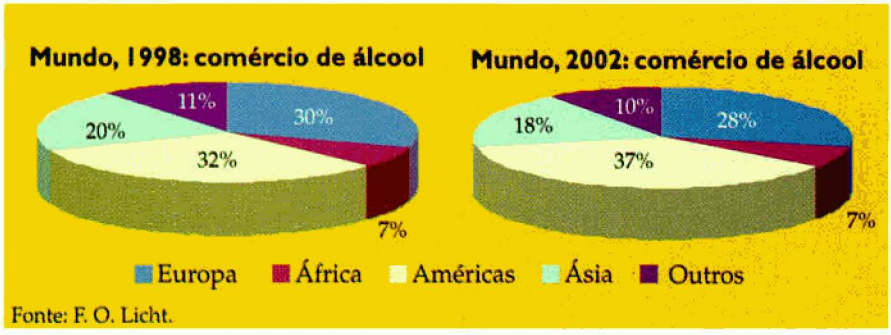


Independentemente do impacto da situação sobre a política energética norte-americana, terão de ser tomadas medidas para melhorar a eficiência do sistema em toda a economia. É preciso arrefecer a demanda de petróleo. O processo de redução da excessiva participação do transporte rodoviário, quase dois terços do consumo, está atrasado e precisa ser detonado com urgência. A racionalização no uso do combustível passa ainda pelo desenvolvimento de novas tecnologias (sensores) e pela renovação da rede elétrica antiquada. Não se descarta sequer a antipática aplicação de impostos.

Fontes alternativas

Abrem-se espaços para fontes alternativas de energia. As chamadas células





Mundo: exportações de álcool

Em milhões de litros

Região	1998	1999	2000	2001	2002
Europa	920	950	980	1.000	920
África	220	180	250	280	220
Américas	1.000	980	970	950	1.250
Ásia	610	600	720	820	550
Oceania	370	420	440	380	450
Outros	306	302	323	335	325
Total	3.093	3.054	3.287	3.423	3.310

Fonte: F. O. Licht.

de hidrogênio estão a 10 ou 20 anos da viabilidade em escala comercial. A incorporação dessa tecnologia é ainda muito cara: um automóvel tocado com célula de hidrogênio custa US$1 milhão. Já a energia eólica é vista com bons olhos, pois apresenta alto potencial de desenvolvimento no país, embora participe com apenas 5% na matriz, enquanto no norte da Europa chega a 20%.

Mas é o etanol que vem sendo encarado como fonte alternativa e promissora para a segurança da matriz energética norte-americana. Sua maior produção e consumo, além de aumentar diretamente a disponibilidade de combustíveis, reduz a necessidade de importar petróleo. No período de 1996 a 2002, a fabricação de álcool a partir do milho no país praticamente dobrou. O aumento na capacidade de produção prosseguirá intenso e incitará outro desenho comercial para o cereal, seja no plano interno ou externo aos EUA.

Desde o começo dos anos 80, a poderosa National Corn Growers Association (NCGA) trabalha de maneira exaustiva entre produtores, industriais e governo. Seu objetivo sempre consistiu na implantação de uma sólida agroindústria nacional ligada ao etanol. Em 1981, criou-se a Renewable Fuels Association (RFA), entidade de representação da indústria do etanol, para estimular a produção e o consumo do etanol renovável no mercado de combustíveis do país. Fazem parte da RFA as destilarias, misturadores e distribuidores de álcool, fabricantes de máquinas e equipamentos, organizações agrícolas e membros de grupos ambientais e associações de consumidores.

No consumo do milho nos EUA, as destilarias de etanol representam o terceiro principal segmento e o de expansão mais acelerada. Em 2002, mais de 20 milhões de toneladas do cereal foram destinados à fabricação de álcool e produtos alimentares. A produção de etanol bate a cada ano sucessivos recordes, e desde fevereiro último ultrapassou a produção mensal de MTBE. Para 2003, a expectativa é chegar próximo a 10 bilhões de litros, um crescimento de 22% em relação ao ano passado. Existem atualmente em operação 70 usinas com capacidade de produzir 10,7 bilhões de litros.

Do ponto de vista empresarial, um momento singular e importante para o aporte de investimentos no setor foi a decisão tomada pelo US Environmental Protection Agency (EPA) em junho de 2001. Depois de dois anos de pesquisa e discussão pública, a EPA rejeitou pedido solicitado pelo governo da Califórnia para excluir o estado da lei federal Clean Air Act e estipulou até o final de 2003 o prazo concedido para o banimento pleno do uso do MTBE. Para surpresa geral, as grandes refinarias reagiram favoravelmente e anteciparam o atendimento das exigências legais, com o uso do etanol na mistura com gasolina em cerca de 80% do volume produzido.

Para os agricultores se abriram uma alternativa excelente para vender suas produções de milho e um ambiente próspero para verticalizar seus investimentos. A participação das destilarias de propriedades agrícolas na produção cresceu de 20% para 35% entre 1999 e 2002. Das 10 unidades atualmente em construção, cerca de 70% pertencem a agricultores. No conjunto, o cenário para 2012 vislumbra números alvissareiros para o milho:

- incremento no consumo de 5 milhões de toneladas por ano;

- aumento no preço de 6,8% no período considerado;
- crescimento da renda da ordem de US$51 bilhões;
- redução nos pagamentos diretos do governo em US$5,9 bilhões.

Externamente, a derivação do milho norte-americano para a fabricação de etanol deverá alterar os fluxos internacionais da commodity. A movimentação anual do cereal remonta a cerca de 70 milhões de toneladas a cada ano, sendo que os Estados Unidos participam com mais de 70% desse volume. Outros países exportadores mais tradicionais, como China e Argentina, estão diante de um espaço comercial vazio a ser ocupado. O Brasil deve encarar com carinho essa oportunidade de médio prazo para acentuar seu esforço exportador no cereal. As vendas externas são importantes para dar liquidez e referência de preço na comercialização interna do cereal e evitar bruscas oscilações na produção de uma matéria-prima de vital importância para a cadeia das carnes.

Impactos e mudanças estruturais atingirão as atividades do agribusiness, com a crescente adoção em todo o mundo do uso de biocombustível nas matrizes energéticas. Podem-se prever vantagens para as cadeias produtivas brasileiras em várias frentes. No complexo soja, a grande mola propulsora para a expansão da fronteira agrícola, o biodiesel surge como outra saída econômica e fator de estímulo ao crescimento. Já no milho existe maior disponibilidade do espaço físico, por causa da rotatividade com a soja, em nome de razões sanitárias, necessária para gerar produção crescente e atender a demanda interna e a exportação do cereal. No caso da cana, ampliam-se as bases para sustentar um novo ciclo de crescimento voltado muito mais à produção de álcool ao mercado doméstico e às vendas externas.

Posição privilegiada

O comércio mundial de álcool recuou de 3,42 bilhões de litros para 3,31 bilhões de litros, de 2001 para 2002. O principal motivo foram as menores compras do Extremo Oriente, em particular Japão e Coréia do Sul, além dos embarques mais baixos do álcool de vinho da União Européia.

As exportações brasileiras mais que duplicaram entre os dois exercícios: em bilhões de litros, passaram de 321 para 760.

No *ranking* mundial dos exportadores de álcool, o Brasil figura na liderança, com uma participação de 25%, a exemplo do que sucede no açúcar. Se isso lhe permite aproveitar as oportunidades de mercado em curto prazo, para o futuro é sua responsabilidade desenvolver estruturas para viabilizar o crescimento do mercado de álcool. Uma posição privilegiada, que exige gestão altamente capacitada.

Os EUA emergem como potenciais importadores de álcool. A obrigatoriedade de utilizar o etanol na mistura com a gasolina no estado da Califórnia, para o final de 2003, terá repercussão imediata. As operações para trazer o produto do Meio-Oeste são complexas e envolvem transportes multimodais com barcaças, tanques, rodovias e caminhões. A importação de terceiros países poderá ser mais barata e atrativa através de embarcações marítimas, o que abre espaço comercial para o continente sul-americano.

Apesar de importadores de álcool, os EUA são também um importante exportador do produto, tendo embarcado 340 milhões de litros em 2002, contra 440 milhões em 2001. Os principais países destinatários foram México (1,1 bilhão de litros), Japão (763 milhões) e Canadá (580 milhões).

Uma das alternativas do governo brasileiro é negociar na Trade Area of the Americas (FTAA) a derrubada de barreiras tarifárias nas importações de álcool, com o compromisso de incluir o trigo entre os produtos de tarifa zero. Outro caminho é continuar pressionando os produtores estrangeiros cujos custos comparativos são maiores. Até agora, as partidas nacionais para os EUA ocorrem via países intermediários, membros do Caribean Basin Recovery Act como Jamaica, Costa Rica e El Salvador, que gozam de tarifa zero para acessar seus produtos no mercado norte-americano.

Como o Peru pode embarcar álcool livre de taxas mediante prerrogativas do Andean Trade Pact, empresários brasileiros, peruanos e norte-americanos se articulam para implantar lavouras de cana e destilarias na região.

Para 2003, a agroindústria sucroalcooleira do Brasil pode materializar o plano de anos recentes e realizar o primeiro grande embarque para o Japão. Uma das dificuldades deriva do enfraquecimento da demanda em função do quadro de desaquecimento da economia japonesa. Em 2001 as importações atingiram níveis recordes (463 milhões de litros) e ficaram encalhadas até a liberação oficial para o uso de etanol. Tendo em vista o menor volume de compras em 2002 (238 milhões de litros) há motivos para acreditar numa desova dos estoques e retomada das compras no corrente ano.

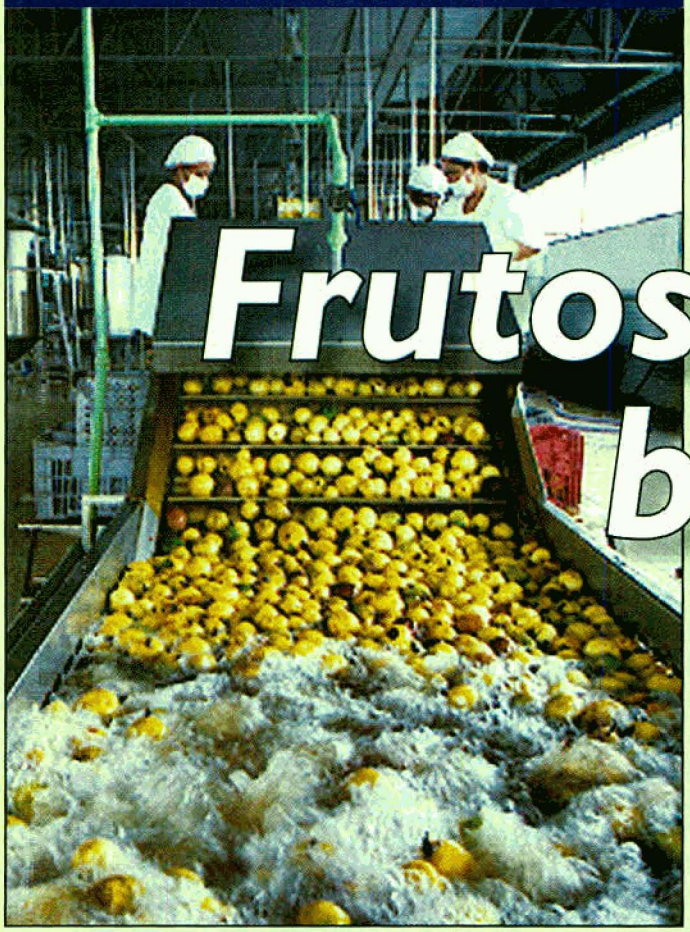
Na União Européia, principal exportador mundial, os menores embarques em 2002 foram provocados pelas acusações de vendas fraudulentas para a região do Caribe. As autoridades européias suspenderam as vendas e os estoques cresceram para 3 bilhões de litros no final de 2002. De acordo com as regras da Organização Mundial do Comércio, a UE pode exportar até 900 milhões de litros a cada 12 meses, dependendo da quantidade subsidiada. Em janeiro de 2003, a UE apresentou documento para reduzir os subsídios em 45% e compensar as perdas nas exportações com maior consumo interno de biocombustível. Em 2002, os principais exportadores europeus foram a França (317 milhões de litros) e o Reino Unido (191 milhões).

As vertentes para a ramificação do mercado de etanol no âmbito mundial envolvem estratégias articuladas e integradas dos programas nacionais de emprego do combustível com o sistema de comercialização entre países. As frentes para levar adiante o Protocolo de Kioto, que visa reduzir a emissão de gás carbônico na atmosfera, serão positivas para catalisar esse processo. O Brasil, seja do lado do governo como das empresas, tem um papel importante a desempenhar nessa perspectiva.

pinazza@agroceres.com.br

Fotos: Geraldo Viola

FRUTICULTURA



Frutos de uma boa idéia

O Pólo de Fruticultura Irrigada do Norte e Noroeste Fluminense começa a produzir resultados de encher os olhos... e o bolso

CLÁUDIA GUERREIRO
Especial para AGROANALYSIS

Lavagem e seleção de maracujás para a fabricação de polpas

Como transformar regiões semi-áridas do Norte e Noroeste Fluminense, acostumadas à monocultura da cana-de-açúcar, em milhares de hectares de frutas de excelência para exportação? A resposta é simples: por meio da fruticultura irrigada. Os resultados surpreendentes já foram comprovados por agricultores que, utilizando sementes de alta qualidade, plantadas e irrigadas corretamente, assistem à multiplicação de abacaxis, maracujás, cocos, bananas, goiabas, figos, mamões, mangas e pinhas de encher os olhos. E o bolso.

Para estimular e viabilizar cada vez mais a produção integrada de frutas (PIF) na região, a Federação das Indústrias do Estado do Rio de Janeiro (Firjan) e o Serviço Brasileiro de Apoio à Pequena e Média Empresa (Sebrae-RJ) promoveram, entre os dias 29 e 30 de maio, no Centro Federal de Educação Tecnológica da cidade de Campos dos Goytacazes, no Norte Fluminense, o III Encontro de Fruticultura Irrigada do Norte/Noroeste.

O evento, que a cada ano desperta atenção crescente, contou com a presença do ministro da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, Roberto Rodrigues; da governadora do estado, Rosinha Matheus; do presidente do grupo Firjan/Sebrae-RJ, Eduardo Eugênio Gouvêa Vieira, e de vários expositores internacionais, como a multinacional espanhola Agromelhora Taperão, associada à brasileira Plastro do Brasil.

Reunindo empresas de toda a cadeia de fruticultura – de produtores de mudas a embalagens, passando por empresas de refrigeração –, o Encontro de Fruticultura Irrigada já se tornou referência para os produtores da região, comprovando a importância e o sucesso do empreendimento lançado pelos governos federal, estadual e municipal, em parceria com o grupo Firjan/Sebrae-RJ.

HISTÓRIA DE SUCESSO

O cultivo de frutas para exportação no Norte Fluminense foi iniciado na década de 1980, quando a Firjan encomendou à Fundação Getulio Vargas (FGV) um estudo sobre as potencialidades agrícolas do estado do Rio de Janeiro. O objetivo era identificar

a vocação de cada região, para nelas implantar projetos que pudessem aproveitar a mão-de-obra local. Se de um lado os níveis de pobreza do Norte e Noroeste já eram comparáveis aos do sertão nordestino, de outro, o grande potencial da região para a produção de frutas tropicais também era notório.

Os resultados iniciais apontaram para uma área cultivável na região que variava entre 180 mil e 200 mil hectares. A área equivalia à da plantação total de frutas do Chile, e deixava antever excelentes possibilidades para tornar o estado do Rio de Janeiro um dos maiores fornecedores de frutas do país.

Em 1999, um ano após a criação do Pólo de Fruticultura Irrigada das Regiões Norte e Noroeste Fluminense, a Firjan e o Sebrae-RJ organizaram um grupo executivo para a sua implementação. O trabalho, feito através da promoção de eventos e articulações institucionais, conquistou o apoio oficial. Assim, com recursos oriundos dos *royalties* do petróleo, investiu-se na produção de frutas para exportação.

A partir de então, foram iniciados o cadastramento e o treinamento de produtores, com a divulgação de oportunidades de investimento e comercialização de produtos ligados à fruticultura. Em paralelo, o governo do estado lançou um programa de financiamento especial para pequenos produtores – o Frutificar – , que também oferecia condições vantajosas para as empresas industriais e comerciais, conhecidas como empresas integradoras, que demonstrassem interesse em comprar a produção de frutas da região.

A implantação do Pólo – hoje em franco processo de desenvolvimento – trouxe para a região um crescimento que se destaca pela geração de empregos. Cada hectare de maracujá, por exemplo, emprega quatro trabalhadores; com isso, a média final é de três lavradores por hectare. No total, criaram-se 15 mil novos postos de trabalho.

O coordenador operacional do Grupo Executivo de Fruticultura, Antônio Salazar Brandão, destaca que serão necessários alguns anos – "mais ou menos uns 10" – para que o aproveitamento da área seja total. "Mas esse começo foi surpreendentemente bom e todas as pessoas envolvidas estão sentindo isso. Além disso, o estado do Rio de Janeiro tem uma excelente infra-estrutura logística, o que torna o custo dos transportes menores se comparados a outras regiões do país. Tudo isso dá ao Rio uma enorme vantagem competitiva na hora de exportar".

No momento, o grande desafio é a mudança de cultura em uma região do estado que desconhecia os benefícios que o cultivo de frutas poderia trazer. A cana-de-açúcar, ao norte, e a pecuária, no noroeste, eram as marcas da região. Salazar observa que embora essa seja a principal dificuldade, tão logo seja ultrapassada a fruticultura tomará um impulso muito maior. "Temos potencial para exportar, mas também queremos alcançar as vendas internas. Assim que a

Bem-vindo abacaxi

Único produtor de abacaxi do município de São João da Barra, o fruticultor José Cláudio de Oliveira planta ananás há dois anos e está bastante satisfeito com os resultados alcançados até agora. "Sou novato; nunca havia plantado nada antes. Trabalhava como mecânico de automóveis e um dia decidi mudar de atividade. Como gosto muito da roça, resolvi ser agricultor. Foi a melhor coisa que fiz. Procurei o Banco do Brasil e me inscrevi no Projeto Frutificar, que do meu ponto de vista é excelente. Se a pessoa trabalhar direito paga as dívidas do empréstimo e ainda sobra dinheiro para outros investimentos. Ano que vem pretendo cultivar outro tipo de abacaxi, o pérola, usando meu próprio dinheiro. Além disso, emprego na minha plantação três lavradores. Durante a época da colheita, esse número chega a 10. Sinto que estou contribuindo para a geração de empregos e o desenvolvimento de minha região."



Processamento e seleção de abacaxis em conserva nas instalações da fábrica da Bela Joana, em Campos

De olho na qualidade

A Cooperativa de Quissamã é até o momento a única a exportar a fruta *in natura* – coco e abacaxi.

Na região, a exportação de frutas frescas ainda não é significativa. O objetivo é produzir frutas de qualidade, cultivadas sem utilização de agrotóxicos, que sejam aceitas em qualquer parte do mundo e atendam à demanda de um mercado consumidor cada vez mais exigente em relação à segurança alimentar.

A área plantada tem 6 mil hectares, toda irrigada e trabalhada por agricultores profissionais que visam equiparar a produção brasileira aos produtores internacionais, consolidando seus padrões de qualidade e competitividade, de acordo com as exigências do mercado importador.

economia brasileira se recuperar, esse será um grande mercado para nós", prevê.

Bons frutos

Há três anos, com o lançamento do programa Frutificar, o governo do estado encontrou um caminho para apoiar o agricultor e o Pólo de Fruticultura. Como a atividade é desenvolvida essencialmente por pequenos produtores, uma linha de crédito especial – Frutificar – foi criada a partir de recursos do Tesouro Estadual, com juros de 2% ao ano, sem correção, e prazo de até cinco anos para pagar.

Segundo Salazar, além da iniciativa do governo do estado, o governo federal também dá grande apoio à produção, por meio de empréstimos com taxas diferenciadas do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES). "Do ponto de vista de créditos, eu poderia dizer que a situação é boa, embora ainda existam alguns pequenos entraves, como o crédito comercial. No entanto, essa dificuldade



Para Salazar Brandão, a boa infra-estrutura logística dá ao Rio vantagem competitiva

é encontrada na agricultura brasileira de modo geral".

Como resultado, o número de produtores interessados no projeto de fruticultura cresceu e os empresários voltaram sua atenção às possibilidades oferecidas pelo processamento da produção de frutas geradas pelo pólo, especialmente a exportação. Com isso as primeiras parcerias foram estabelecidas e teve início a implantação das fábricas na região.

Em 2000, a Bela Joana, Sucos e Frutas Ltda. inaugurou a primeira indústria de processamento de frutas em Campos dos Goytacazes. Segundo o diretor da empresa, Américo Xavier Maia Neto, a decisão de implantar um parque industrial pretendia mostrar ao agricultor que ele poderia plantar porque teria para quem vender a produção.

"A fábrica deseja produtos de qualidade, que não precisam necessariamente ser frutos grandes, bonitos, próprios para serem expostos em prateleiras. Fazemos um contrato com o produtor garantindo a compra de até 100% de sua produção, com preços preestabelecidos e correção em dólar. Dessa forma, fica acertado que a Bela Joana é obrigada a comprar 100%, e ele deve entregar à empresa 50%. Essa diferença serve para mostrar ao produtor que ele não está preso a uma situação em que seria obrigado a vender para a fábrica a qualquer custo ou condição", explica Xavier.

Quando o produtor faz sua colheita, as frutas maiores e mais vistosas podem ser separadadas para que ele revenda a outras empresas – supermercados, por exemplo – por preços mais atrativos. A fábrica compra as restantes, independentemente do tamanho; só não são aceitas frutas verdes ou podres.

Para o agricultor isso representa uma enorme vantagem, porque não sobram frutas no campo. Na região do São Francisco, na Bahia, por exemplo, área de produção do abacaxi pérola, era comum o atacadista comprar apenas as frutas bonitas; os 30% restantes ficavam estragando no pé. O que não se levava em conta é que se essa fruta não interessa para a venda em prateleira, serve para fazer suco.

No final de 2001, a fábrica começou a produzir polpas de maracujá e ananás, além de abacaxi em conserva. O início da produção em caráter industrial se deu em 2002, depois de estabelecida uma parceria com os produtores locais. Nesse mesmo ano esmagaram-se 18 mil toneladas de frutas tropicais e se produziram 2 mil toneladas de concentrado de frutas – abacaxi e maracujá –, 90% das quais seguiram para Holanda, Espanha, Israel, Austrália e Argentina.

Associada ao grupo português Refrigor/Sumol, que possui um importante canal de distribuição na Europa – é responsável pela Pepsi no continente –, a empresa inicia agora um processo de diversificação de produtos, utilizando goiaba e manga, e investe numa nova unidade fabril para a produção de suco pronto para o consumidor, cuja inauguração está prevista para novembro deste ano.

Mas os projetos da Bela Joana não param por aí. A empresa

possui uma área plantada de 250ha que servirá como laboratório para a região, motivando os investimentos e servindo para o planejamento da produção de sucos prontos para beber. Ainda de acordo com Américo Xavier, a região ganhou crescimento social e desenvolvimento, além da criação de 15 mil empregos, diretos e indiretos.

"A fruticultura é voltada para pequenos agricultores. Se são 840 produtores integrados à fábrica, têm-se também em torno de 3 a 4 hectares por área plantada. Isso gera uma economia familiar ativa, uma vez que essas pessoas dificilmente arranjam empregos fora do campo", estima Américo, que faz uma comparação: "é interessante notar que em 100ha de pasto, há um único homem para cuidar do gado. Nos mesmos 100ha de frutas, existem 300 pessoas trabalhando, o que faz dessa atividade uma alavanca social.

Exportar, alvo principal

Ao ser criado, o Pólo de Fruticultura visava essencialmente o mercado externo. Embora bom produtor, o Brasil ainda não sabe lidar muito bem com as exportações e a prova maior disso é que são produzidos no país 43 milhões de toneladas de frutas, mas apenas 1,5% desse total é exportado.

Principal comprador das frutas brasileiras, o mercado europeu tem-se tornado cada vez mais exigente em relação aos produtos que importa, e enfrenta crescente pressão dos grandes supermercados sobre os vendedores de frutas para que melhorem a qualidade de sua produção.

No âmbito de uma política de respeito ao meio ambiente, surgem as exigências para que produtos agrícolas sejam cultivados sem agrotóxicos ou com a utilização mínima desses insumos poluentes. A União Européia (UE)



As plantações de mamão em Campos receberam recursos do programa estadual Frutificar

determinou que, a partir de 2005, sejam consumidos apenas produtos que tenham sido cultivados dentro do sistema de Produção Integrada de Frutas (PIF).

Isso significa que o cultivo de frutas deverá ser feito dentro dos mais rigorosos padrões de controle de qualidade e inclui também a exigência de rastreamento para todas elas.

A partir de uma pequena etiqueta contendo um código de barras, presa à fruta, o país comprador poderá encontrar todas as informações necessárias sobre aquele alimento, inclusive se foi utilizado algum tipo de agrotóxico e em que quantidade. Até o momento, no Brasil, apenas a maçã – que não faz parte do projeto de fruticultura fluminense – tem código de rastreamento.

As novas determinações da UE para 2005 são um desafio. Embora pareça difícil num primeiro momento, é viável a utilização de códigos rastreadores em todos os frutos. E compreensível também: no Brasil, o grande problema dos agroquímicos é a certificação. Quando se procura saber quais foram os agrotóxicos utilizados num determinado cultivo ou onde estão registrados, as informações são inexistentes.

Para a implantação da Produção Integrada de Frutas no Brasil foi preciso formar grupos multidisciplinares de trabalho que reúnem pesquisadores, produtores, técnicos e empresas de pesquisas, além do apoio federal, estadual e municipal. Fundamental, no entanto, é a organização da base produtiva, sem a qual não há possibilidade de existir a produção integrada.

Américo Xavier, da Bela Joana, explica: "Temos um projeto determinando que, para se estabelecer parceria com um produtor, será necessário haver antes uma avaliação agrícola com análise da terra, do solo e da água desse agricultor".

Esse trabalho passa também pela qualificação do fruticultor. Recentemente, numa parceria com o Sebrae-RJ, a Bela Joana pôs em sala de aula 270 agricultores para ensinar as técnicas de plantio limpo. O projeto de avaliação agrícola deverá ser dividido em três fases: motivação do produtor à participação, sua qualificação e certificação do produto, que não encontrará comprador no mercado externo se não for de boa qualidade.

No caso da fruticultura, desenvolvida em pequenas produções, a criação de associações é importante porque as cooperativas controlam a qualidade dos produtos e facilitam a integração ao PIF, visto como o futuro da fruticultura. Importante será também definir algumas áreas experimentais para que se possam comparar os resultados obtidos nas produções integradas e convencionais.

Passos decisivos

Produtores de trigo do Centro-Oeste apostam na elevada produtividade das lavouras irrigadas para reduzir a dependência

MARLY PAIVA
Especial para AGROANALYSIS

A produção goiana de trigo irrigado deve mais que dobrar este ano, em relação à safra passada, e anima o setor a apostar no alcance da auto-suficiência com mais dois ou três ciclos de cultivo. As boas perspectivas são vistas como resultado de uma parceria iniciada em 2002 entre a indústria, os triticultores e o governo do estado. Com cinco moinhos em Goiás, dois no Distrito Federal e outros dois em Mato Grosso do Sul, o Centro-Oeste ainda industrializa principalmente trigo argentino e o frete onera o produto de 10 a 15%, prejudicando a competitividade dos produtos do setor no mercado. Pressionados também pela alta do produto importado, os industriais decidiram investir nas lavouras da região.

A expectativa do Sindicato das Indústrias do Trigo do Centro-Oeste é de que em dois anos Goiás deixe de importar. Seu presidente, Aluísio Quintanilha de Barros, diz que há bases sólidas para esperar que o estado atinja este ano a colheita recorde de 120 mil toneladas ou, só no atual cultivo irrigado, 110 mil. A diferença é representada pelo resultado da safrinha recém-colhida e em fase de levantamento, que o IBGE prevê em 12.780 toneladas, informa o supervisor de levantamento da produção, Emival Ludovino de Santana.

Confirmada a estimativa, seriam mais de 2,5 vezes o total de 45 mil toneladas registrado no ano passado pelo IBGE, um número que, nos cálculos do sindicato da indústria, é reajustado para 50 mil toneladas aproximadamente. Otimista, mas nem tanto, a Federação da Agricultura do Estado de Goiás (Faeg) espera cerca de 100 mil toneladas e o IBGE faz prognóstico de 71 mil toneladas do grão irrigado, ou quase 84 mil nos dois ciclos.

Do volume colhido em solo goiano, 80% ficam em seus moinhos, que processaram no ano passado cerca de 400 mil toneladas do grão. Com a safra recorde esperada pela indústria, o estado teria 96 mil toneladas, necessitando comprar fora

Fotos Walter Alves, *O Popular*

ainda cerca de 300 toneladas do que transforma. O otimismo do setor se apóia entretanto em fortes razões, e o rápido crescimento das lavouras irrigadas é só uma delas.

O trigo colhido em Goiás e no Distrito Federal já é reconhecido pela indústria como da mais alta qualidade, igual ou mesmo superior ao produto argentino. É ideal para massas e importante como clareador na mistura de tipos adotada na panificação, que precisa de grão inferior para a liga necessária. Outro bom sinal é a elevada produtividade das lavouras irrigadas – em Goiás e no Distrito Federal, elas passam de 4 mil quilos por hectare. Na última safra, vários triticultores colheram cerca de 4.600kg/ha e houve quem chegasse à marca de 5 mil quilos por hectare.

No Mato Grosso do Sul, o quadro é um pouco diferente, por influência das condições climáticas. A maior distribuição de chuvas ao longo do ano faz com que seus triticultores adotem basicamente apenas o cultivo de sequeiro, que no ano passado sofreu acentuada quebra, por conta de geadas. A auto-suficiência, entretanto, está até mais próxima, pois são apenas duas indústrias contra cinco em Goiás, que processam cerca de 80% mais que o estado vizinho.

Em 2002, o Mato Grosso do Sul viu sua safra de trigo cair de 103,2 mil toneladas para 84,23 mil em 91.600 hectares. Área pouco maior, este ano – 96.200 hectares – deve oferecer colheita de 182 mil toneladas, pouco menos que o volume necessário ao abastecimento de seus dois moinhos, o Catarinense e o Moinho Dallas, que industrializam um pouco mais de 200 mil toneladas do grão. O cultivo de sequeiro dá produtividade normalmente muito inferior à do irrigado: em Goiás, 1.265kg/ha, menos de um terço da média do desempenho sob pivô. Para a safra 2003 sul-mato-grossense, entretanto, a previsão da Companhia Nacional de Abastecimento (Conab) é de que o rendimento se eleve em mais de 70%, com alcance de quase 2 mil quilos por hectare.

Com a irrigação, obviamente gasta-se mais; mas os resultados são muito superiores em qualidade e volume. Um dos pioneiros da triticultura goiana durante a atual fase, o presidente da Faeg, Macel Caixeta, diz que há potencial em Goiás e no Distrito Federal para que se chegue a 6 mil quilos por hectare. Em sua avaliação, o rendimento tem de superar 4 mil quilos por hectare para assegurar ao produtor margem compensatória de lucro, já que o custo é elevado, especialmente por incluir o gasto com energia elétrica na irrigação. Ele estima o custo em R$1.600,00 por hectare e a energia representa 22% do total, contra 23,30% gastos com fertilizantes e 15,16% destinados à compra de sementes, despesas que, juntas, passam de 60%.

Ao preço histórico de US$170 a US$185 ou R$500,00 a tonelada, com frete incluso até Goiânia ou Brasília, a produtividade de 4 mil quilos por hectare dá ao agricultor renda líquida de R$900,00. São cálculos de Macel Caixeta, endossados pelo engenheiro agrônomo

O trigo colhido já é reconhecido pela indústria como da mais alta qualidade, igual ou mesmo superior ao produto argentino

Sementes da auto-suficiência

Na corrida pela auto-suficiência, a indústria goiana do trigo troca informações freqüentemente com a Embrapa, mas também trata de investir em pesquisas. Quer compensar a diferença de ritmo entre o avanço da cultura e a oferta de tecnologia para a região. Dona do maior moinho goiano, a Emegê mantém campos experimentais de cultivo em algumas propriedades de seus fornecedores, onde testa cerca de 60 materiais genéticos. É trabalho desenvolvido por pesquisadores da empresa gaúcha OR Sementes, de Passo Fundo, que utiliza máquinas de precisão. A propriedade de Jaime Corso é uma das que abrigam esses experimentos e este ano ele já leva para a lavoura um cultivar – o BR-207 –, que passou por observações dos pesquisadores contratados pelo moinho.

Abelardo Díaz Cánovas, da Embrapa Arroz e Feijão, comenta que o estímulo experimentado pela cultura exige que haja correspondência da pesquisa na oferta de sementes. Reconhece que ainda não existe essa consonância, mas acredita que nas próximas safras haja oferta suficiente dos cultivares mais promissores já adaptados à região É o caso do BR-207, que ele explica ser ligeiramente tardio para Goiás, problema que pode ser resolvido antecipando-se o plantio em cerca de uma semana.

Cánovas diz que trigo é opção segura para Goiás, mantida a parceria. Segundo ele, o estado tem cerca de 600 pivôs nas áreas favoráveis à cultura, inclusive em atitude apropriada, uma extensão de aproximadamente 60 mil hectares. Em sua avaliação, é potencial para que o estado chegue, dentro de alguns anos, ao volume de 270 mil toneladas ou, com o Distrito Federal e parte do Triângulo Mineiro, cerca de 500 mil toneladas. Falta muito, mas ele conclui que as condições favorecem a cultura, até porque os produtores de feijão precisam da alternativa e são tecnicamente avançados.

Ainda sobra trigo na demanda

As boas perspectivas que se abrem para a cultura em Goiás e no Distrito Federal ainda representam pouco, tendo em vista a demanda da indústria moageira nacional, que deve passar de 10,3 milhões de toneladas.

Esse foi o volume transformado em 2002, período em que o país colheu 3,9 milhões de toneladas ou 37,9% do que transformou. Pouco para as necessidades do país, mas um salto sobre a oferta anterior. Em 2001, saíram das lavouras brasileiras 2,764 milhões de toneladas, pelos números da Associação Brasileira das Indústrias de Trigo (Abitrigo).

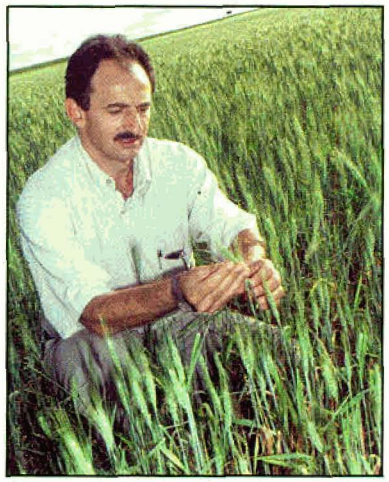
As duas unidades da Federação, entretanto, levam a vantagem de produzir na entressafra. É tempo de alta na cotação do produto argentino, que em maio teve aumento de 6%, segundo o presidente do sindicato da indústria goiana. João Alberto Zeni, proprietário do Moinho Centro-Oeste, em Rio Verde, informa que os contratos de compra antecipada firmados pela indústria, na atual safra irrigada, cobrem área superior a 3 mil hectares e a produtividade esperada é de 4.200kg/ha.

Na opinião dele, o desempenho ainda não é o desejado, porque muitos produtores estão em começo de atividade, fase que envolve, por exemplo, a implantação da estrutura de irrigação. A indústria oferece assistência técnica, semente, adubo e, para a maioria, também a semeadeira, já que quem ingressa na atividade geralmente não tem a máquina, de uso específico para a cultura. Ele defende a manutenção da parceria entre os três setores para que a produção continue a crescer, mas adianta que, quanto à qualidade, a indústria está satisfeita: é trigo de alto padrão.

Dono de 313ha da cultura em Luziânia, município vizinho a Brasília, Jaime Corso espera produtividade de 5 mil quilos por hectare ou até superior. A assistência técnica é do moinho Emegê Produtos Alimentícios, comprador da produção. Um dos engenheiros agrônomos da equipe, Rafael da Cruz, conta que a introdução de novo cultivar e a correção de algumas falhas no manejo devem propiciar o resultado.

Em vez de 150kg de sementes por hectare, constatou-se que o ideal são 180 a 200kg de sementes. As duas variedades plantadas na safra anterior – Ônix e BR-42 – foram mantidas, mas em parte da área semeou-se o BR-207, material lançado no ano passado pela Embrapa, com alto desempenho, que já é possível encontrar no mercado de sementes. Pouca gente conseguiu plantar o BR-207 em 2002, mas houve alguns rendimentos na faixa de 4.600kg/ha e Jaime Corso tem notícia de lavoura que alcançou 6.400kg/ha no Distrito Federal no mesmo período.

Em Leopoldo de Bulhões, Lírio Riva, tradicional produtor de feijão, acaba de plantar 80 hectares da BR-42. Com o mesmo cultivar, obteve 4.850kg/ha no ano passado, mas Rafael, que é também assistente técnico da lavoura, aposta agora na colheita de 5.500kg/ha. Feijão é até mais atrativo no preço, explica Jaime Corso, mas a área irrigada está se reduzindo por causa de doenças de origem fúngica.



Sadi Secco, de Rio Verde-GO, em lavoura de safrinha afetada pela estiagem, no ano passado, em Montividiu, município vizinho



Colheita de trigo na Fazenda Recanto Bicas: alta produtividade e grãos de elevado padrão

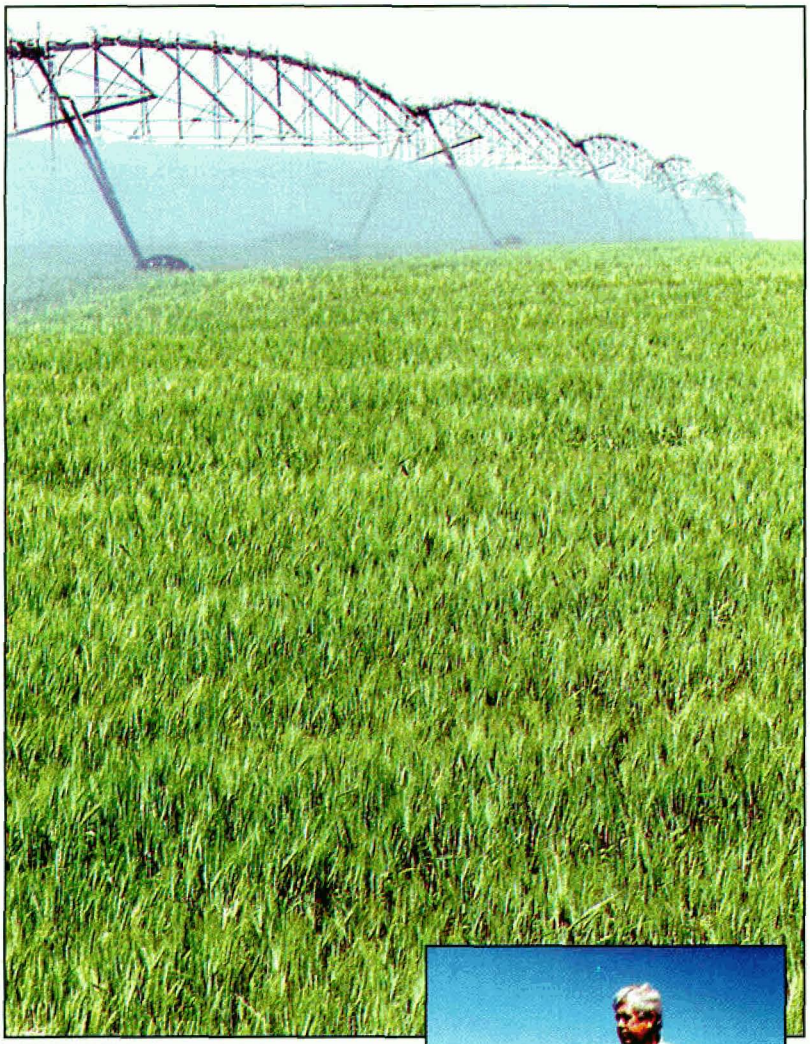


Fábio Zeni, gerente do Moinho Centro Oeste, do irmão João Alberto Zeni, em Rio Verde, mostra industrialização

Marcelo Batista da Silva, da Alfa Projetos e Assessoria, empresa que presta serviços a vários triticultores da região de Silvânia, em Goiás.

A PARCERIA PELO TRIGO

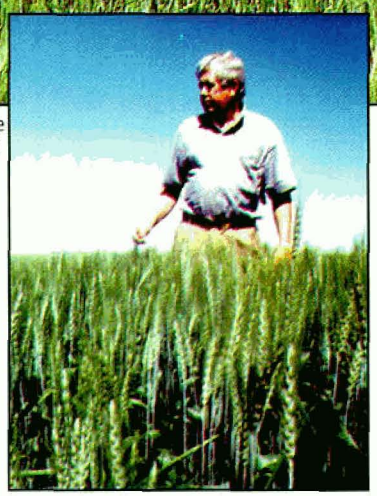
Os agricultores buscam vantagem maior, mas não reclamam. Tanto que a área plantada sob irrigação tende a passar de 20.600 em 2002, para 24.800 hectares este ano, confirmada a previsão para a safra de inverno, cerca de 70 a 80% já formada (o plantio se estende até por volta do dia 20 do mês de junho). O esperado salto na produção, entretanto, virá principalmente com o aumento



Trigo sob irrigação na Fazenda Ponte Funda, de Antônio de Paula Tavares Neto, Vianópolis-GO

da produtividade. Dessa vez há maior disponibilidade de sementes de alto potencial desenvolvidas pela Embrapa para a região e foram mantidos os incentivos da indústria e do estado.

Pelo acordo firmado entre os três setores, os moinhos fazem a compra antecipada, com base na cotação do dólar, e fornecem insumos, em medidas variáveis conforme cada contrato. Todos eles oferecem assistência técnica e semeadeiras, mas os triticultores podem optar também pelo recebimento de sementes e fertilizantes, para desconto no acerto preestabelecido de compra do produto. Isenção de ICMS é a contrapartida assegurada pelo estado, de olho no aumento de divisas resultante do processamento em território goiano.



O produtor Macel Caixeta na Fazenda Vargem Grande, em Vianópolis: parceria tem de continuar

A Embrapa tem contribuído não só com a geração de tecnologia. Por intermédio do pesquisador Márcio Silva, da unidade de trigo, no Rio Grande do Sul, e de Abelardo Díaz Cánovas, da unidade de pesquisa de arroz e feijão, em Goiânia, tem levado ao campo novas informações técnicas e provocado efetiva melhoria no manejo da cultura. Uma das atuais recomendações dos pesquisadores é relativa ao espaçamento, que deve ficar menor com o aumento do número de sementes de 150 para até 200kg/ha, em proporção variável conforme as características do material a plantar, segundo Cánovas.

A retomada do cultivo de trigo na região ocorre quando já há cultivares resistentes aos principais males da cultura, como a ferrugem e a brusone. Problema é que nem todos estão adaptados à região ou têm oferta suficiente de sementes. As condições climáticas durante a safra irrigada contribuem para evitar problemas sanitários, principalmente de origem fúngica. Além da altitude elevada, superior aos 600m mínimos recomendados pela Embrapa, é grande a incidência de raios solares, fator que, somado à ação dos ventos, contribui para secar rapidamente a folhagem das plantas após a irrigação.

Não tem havido necessidade da aplicação de fungicidas, assegura Macel Caixeta. Perdas por brusone foram registradas em algumas áreas no ano passado, mas na safrinha, castigada também pela irregularidade das chuvas. O mesmo ocorreu em áreas de irrigação que tiveram o plantio antecipado para o final do período das águas. Com a antecipação, alguns agricultores tratam de colher cedo o suficiente para plantar feijão sob o pivô.

Dono de uma das lavouras de safrinha afetadas na ocasião, o produtor Sadi Seco, de Rio Verde, decidiu apostar este ano apenas no cultivo irrigado. Está formando área de 80ha. Rotação de culturas e busca de variedades mais resistentes ao fungo são medidas de controle que podem contribuir para que a cultura continue a ser opção também para a safrinha.

Elo no Mercosul

A integração das economias do Brasil e da Argentina pode mudar a correlação de forças no mercado internacional da soja

FERNANDO ROBERTO DE FREITAS ALMEIDA

Com a perspectiva de bons preços para a soja, próxima superação dos EUA pelo Brasil nas exportações mundiais e maior integração das economias dos dois principais países do Mercosul, podem-se esperar desdobramentos de grande importância para o mercado mundial da oleaginosa.

A eleição e a posse de Nestor Kirchner adquirem extrema importância no atual momento das relações internacionais latino-americanas. Afinal, o Mercosul, principal projeto de integração continental, agonizava sob o governo Menem, e a gestão Duhalde deu-lhe esperanças com a recuperação da economia Argentina, que chegara ao fundo do poço. Diante das pressões americanas quanto ao encaminhamento da Área de Livre-Comércio das Américas (Alca), cujo processo de negociações transcorre sob presidência conjunta Brasil-EUA, a recuperação argentina é fundamental para os interesses brasileiros.

Em fevereiro último, as importações argentinas de produtos brasileiros voltaram a crescer pela primeira vez em 21 meses. Foi um aumento de 24% sobre o mesmo mês do ano anterior, segundo o Instituto Nacional de Estatísticas e Censos. O consumo interno do país ainda não se recuperou, evidentemente, mas as exportações subiram 16% e as importações, 6% no primeiro bimestre do ano.

Embora tenha começado com apoio popular, o novo governo argentino deve levar em conta que expressa em larga medida a repulsa ao retorno do projeto de seu oponente no primeiro turno, o ex-presidente Carlos Saul Menem, que incluía desinteresse pelo projeto mercossulino. O velho político não conseguiu ampliar seu eleitorado após o primeiro turno, vendo-se amplamente superado por Kirchner, adversário de seu próprio partido (a Justiça Eleitoral permitiu que o Partido Justicialista, conhecido como peronista, excepcionalmente lançasse três candidatos: Menem, duas vezes eleito presidente da República e três vezes governador da pobre província

de La Rioja; Kirchner, ex-governador da despovoada província de Santa Cruz, na Patagônia, e Alfredo Saá, ex-presidente que ficou no poder alguns dias, após a derrocada do governo da União Cívica Radical, de Fernando de la Rua. Kirchner sequer recebeu congratulações dos outros 18 postulantes à Casa Rosada. Seu governo foi obrigado a incorporar quatro membros do governo Duhalde, que o antecedeu, incluindo o forte ministro da Fazenda, Roberto Lavagna, quatro políticos e administradores de Santa Cruz e cinco provenientes do justicialismo da província e da cidade de Buenos Aires.

Isso exigirá do Brasil um posicionamento de otimismo cauteloso quanto ao futuro próximo do segundo país mais importante do Mercosul. Aparentemente, o novo governante não contará com o apoio dos principais partidos de seu país, já que a vetusta União Cívica Radical, primeiro partido político americano de classe média (fundada em 1891), proibiu seus membros de participarem do governo Kirchner, e os partidos recentemente montados, como a ARI (Argentina para uma República de Iguais), recusaram-se a apoiá-lo. Empossado sem segundo turno, Kirchner não conseguiu "costurar" novas alianças e contará com a oposição do próprio Menem a partir de seu posto na província. Além disso, não tem havido referências ao fato de que Kirchner está assumindo devido à antecipação da eleição em cinco meses, conforme a chamada Lei de Acefalia. Em nome dessa lei, o novo presidente governará até dezembro de 2003, quando serão realizadas eleições provinciais e, aí sim, poderá ampliar sua base de sustentação. Fica visível o caráter de transição de seu atual ministério.

Mercado partilhado

Por outro lado, as ligações econômicas tecidas entre Brasil e Argentina nos últimos 18 anos, desde os primeiros protocolos assinados pelos ex-presidentes Sarney e Alfonsín, e aceleradas desde o Tratado de Assunção, assinado há 12 anos (26-3-1991) pelos ex-presidentes Collor e Menem, são garantia de que o bloco tem alguma firmeza a partir de sua lógica interna. Houve efetiva integração das empresas e de setores diversos. Onde não estão integrados, aprenderam a conviver disputando espaços mundialmente, enquanto não conseguem estabelecer uma forte marca única.

Os dois países produzem, por exemplo, cerca de 40% da soja disponível no mundo. Embora os brasileiros tenham sido surpreendidos, nos anos 70, pela rápida expansão da soja na Argentina – quando ficaram esperando que os vizinhos se especializassem em exportar só o grão, e eles logo trataram de exportar também os derivados –, a demanda internacional pode abrigar os dois.

O calendário internacional e a expansão dos negócios com farelos proteínicos fizeram com que a soja galgasse aos poucos posições sólidas nos agronegócios de ambos. Em 10 de março último, quando o ministro da Agricultura brasileiro, Roberto Rodrigues, assinou em Buenos Aires o acordo de criação do Conselho Agropecuário do Sul, órgão que acelerará a instalação de uma *trading* conjunta Brasil-Argentina, pensou-se logo numa experiência articulada com a soja. Afinal, no Brasil, ela representa metade da chamada safra anual de grãos (tabela 1). Outro avanço recente na integração foi a decisão de se adotarem práticas integradas para reforçar a sanidade como conceito regional, tomada no Congresso Internacional de Carnes, realizado de 30 de março a 1º de abril no Uruguai. A decisão visava mais segurança no longo prazo.

Recente relatório da Federação da Agricultura do Estado do Paraná (Faep) sobre a soja na

1. Brasil: estimativa da produção dos principais grãos
2003

Produto	Produção (t)
Algodão herbáceo (em caroço)	2.222.987
Arroz (em casca)	10.549.716
Feijão (em grão) primeira safra	1.677.441
Feijão (em grão) segunda safra	1.177.445
Feijão (em grão) terceira safra	370.780
Milho (em grão) primeira safra	33.612.170
Milho (em grão) segunda safra	8.848.288
Soja (em grão)	49.668.901
Sorgo	1.050.766
Trigo	4.059.949

Fonte: IBGE, marco de 2003.

2. Mundo: produção de soja
1998/99 a 2002/03

Itens	1998/99	1999/2000	2000/01	2001/02	2002/03
Estoque inicial	25,08	26,72	28,02	30,64	32,03
Produção	159,81	159,90	175,06	184,33	194,04
Importação	40,49	47,97	55,15	56,37	62,75
Esmagamento	135,74	160,77	171,82	184,17	194,62
Exportação	38,72	46,68	55,50	55,14	63,20
Estoque final	26,72	28,02	30,64	32,03	30,96
Estoque/consumo	16,70	16,80	17,80	17,40	15,90

Fonte: Departamento de Agricultura dos EUA, 12-5-2003.

Íntegra do Decreto nº 4.680

24 de abril de 2003

Regulamenta o direito à informação, assegurado pela Lei nº 8.078, de 11 de setembro de 1990, quanto aos alimentos e ingredientes alimentares destinados ao consumo humano ou animal, que contenham ou sejam produzidos a partir de organismos geneticamente modificados, sem prejuízo do cumprimento das demais normas aplicáveis.

O Presidente da República, no uso da atribuição que lhe confere o art. 84, inciso IV, da Constituição,

Decreta:

Art. 1º Este Decreto regulamenta o direito à informação, assegurado pela Lei nº 8.078, de 11 de setembro de 1990, quanto aos alimentos e ingredientes alimentares destinados ao consumo humano ou animal que contenham ou sejam produzidos a partir de organismos geneticamente modificados, sem prejuízo das demais normas aplicáveis.

Art. 2º Na comercialização de alimentos e ingredientes alimentares destinados ao consumo humano ou animal que contenham ou sejam produzidos a partir de organismos geneticamente modificados, com presença acima do limite de 1% do produto, o consumidor deverá ser informado da natureza transgênica desse produto.

§1º Tanto nos produtos embalados como nos vendidos a granel ou *in natura*, no rótulo da embalagem ou do recipiente em que estão contidos deverá constar, em destaque, no painel principal e em conjunto com o símbolo a ser definido mediante ato do Ministério da Justiça, uma das seguintes expressões, dependendo do caso: "(nome do produto) transgênico", "contém (nome do ingrediente ou ingredientes) transgênico(s)" ou "produto produzido a partir de (nome do produto) transgênico".

§2º O consumidor deverá ser informado sobre a espécie doadora do gene no local reservado para a identificação dos ingredientes.

§3º A informação determinada no §1º deste artigo também deverá constar do documento fiscal, de modo que essa informação acompanhe o produto ou ingrediente em todas as etapas da cadeia produtiva.

§4º O percentual referido no *caput* poderá ser reduzido por decisão da Comissão Técnica Nacional de Biossegurança – CTNBio.

Art. 3º Os alimentos e ingredientes produzidos a partir de animais alimentados com ração contendo ingredientes transgênicos deverão trazer no painel principal, em tamanho e destaque previstos no art. 2º, a seguinte expressão: "(nome do animal) alimentado com ração contendo ingrediente transgênico" ou "(nome do ingrediente) produzido a partir de animal

Em fevereiro último, as importações argentinas de produtos brasileiros voltaram a crescer depois de 21 meses

Argentina registra que, tendo colhido cerca de 35 milhões de toneladas em 2003, os argentinos continuam como terceiro maior produtor mundial. Os EUA seguem em primeiro lugar, com 74,29 milhões de toneladas, e o Brasil em segundo, com 51 milhões de toneladas. Há apenas cinco anos, a Argentina colhia 11 milhões de toneladas. A previsão inicial da safra foi superada em 16,6%.

Foi um salto que a própria crise do país engendrou, visto que os agricultores procuraram os ganhos certos da sojicultura, cotada em dólar – uma opção óbvia. Além disso, em cinco anos a soja transgênica passou a responder por 99% da produção (e atravessou a fronteira brasileira, com o nome de soja *maradona*). A Argentina é o segundo produtor mundial de transgênicos, atrás apenas dos EUA, pioneiros e maiores defensores das tecnologias de transgenia. Foram as variedades transgênicas usadas no fértil solo argentino que permitiram reduzir os custos das lavouras entre US$45 e US$60/t – o que foi altamente conveniente, dada a dificílima situação vivida pelo país com o fim da paridade entre o peso e o dólar americano. Anteriormente, a própria paridade, colocada por Menem na Constituição, servia para reduzir a competitividade da economia do país como um todo, o que os tornou "Brasil dependentes", para usar a expressão da mídia local.

Mas o país vizinho sempre pôde contar com um redutor natural de custos, pois utiliza apenas 10% da quantidade dos fertilizantes empregados no Brasil – 1,6 milhão de toneladas, contra 16 milhões de toneladas –, e sua estrutura fundiária, de propriedades médias entre 150 e 200ha, favorece os sojicultores.

Também aplicaram cuidadosamente o manejo integrado de pragas. Há três anos não é necessária a aplicação de inseticidas nas plantações. A soja transgênica argentina custa US$227/ha, 13% menos do que a soja paranaense. Os compradores europeus no entanto preferem a brasileira. A diferença é tão pequena que talvez não compense a adoção dos organismos geneticamente modificados no território brasileiro, visto que aqui se emprega muito maior quantidade de fertilizantes.

As produtividades do Brasil e do Paraná, principal estado produtor brasileiro, de 2.789kg/ha e 3.030kg/ha, superam a americana, de 2.700kg/ha, e a Argentina, de 2.620kg/ha. Essa

alimentado com ração contendo ingrediente transgênico".

Art. 4º Aos alimentos e ingredientes alimentares que não contenham nem sejam produzidos a partir de organismos geneticamente modificados será facultada a rotulagem "(nome do produto ou ingrediente) livre de transgênicos", desde que tenham similares transgênicos no mercado brasileiro.

Art. 5º As disposições dos § §1º, 2º e 3º do art. 2º e do art. 3º deste Decreto não se aplicam à comercialização de alimentos destinados ao consumo humano ou animal que contenham ou tenham sido produzidos a partir de soja da safra colhida em 2003.

§1º As expressões "pode conter soja transgênica" e "pode conter ingrediente produzido a partir de soja transgênica" deverão, conforme o caso, constar do rótulo, bem como da documentação fiscal, dos produtos a que se refere o *caput*, independentemente do percentual da presença de soja transgênica, exceto se:

I – a soja ou o ingrediente a partir dela produzido for oriundo de região excluída pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento do regime de que trata a Medida Provisória nº 113, de 26 de março de 2003, de conformidade com o disposto no §5º do seu art. 1º ou

II – a soja ou o ingrediente a partir dela produzido for oriundo de produtores que obtenham o certificado de que trata o art. 4º da Medida Provisória nº 113, de 2003, devendo, nesse caso, ser aplicadas as disposições do art. 4º deste Decreto.

§2º A informação referida no §1º pode ser inserida por meio de adesivos ou qualquer forma de impressão.

§3º Os alimentos a que se refere o *caput* poderão ser comercializados após 31 de janeiro de 2004, desde que a soja a partir da qual foram produzidos tenha sido alienada pelo produtor até essa data.

Art. 6º À infração ao disposto neste Decreto aplicam-se as penalidades previstas no Código de Defesa do Consumidor e demais normas aplicáveis.

Art. 7º Este Decreto entra em vigor na data de sua publicação.

Art. 8º Revoga-se o Decreto nº 3.871, de 18 de julho de 2001.

Brasília, 24 de abril de 2003; 182º da Independência e 115º da República.

Luiz Inácio Lula da Silva
Márcio Thomaz Bastos
José Amauri Dimazio
Humberto Sérgio Costa Lima
Luiz Fernando Furlan
Roberto Átila Amaral Vieira
Marina Silva
Miguel Soldatelli Rossetto
José Dirceu de Oliveira e Silva
José Graziano da Silva

Este texto não substitui o publicado no *DOU* de 25-4-2003 e republicado no *DOU* de 28-4-2003.

foi uma das maiores conquistas da agricultura do país e motivou manifestações de técnicos do setor, quando a listagem norte-americana dos pólos tecnológicos mundiais ignorou a capacitação brasileira na pesquisa agropecuária, mundialmente reconhecida.

Embora a logística da comercialização dos transgênicos pareça complexa, segundo a Faep os argentinos comercializam sua safra sem problemas, apesar do predomínio da soja geneticamente modificada, tendo vendido mais rapidamente para a Ásia. Vendem mesmo para a União Européia (1,2 milhão de toneladas) e o Japão. O Usda estimou a safra argentina de 2002/03 em 35 milhões de toneladas, com exportações de 9,1 milhões de toneladas.

As controvérsias sobre o produto começam a dar força em todo o mundo à idéia de uma agência internacional que regule os transgênicos para facilitar negociações, mesmo no âmbito da OMC, da Alca e das conversações entre Mercosul e União Européia. As recentes declarações dos governantes brasileiros e argentinos sugerem não só que a alternativa européia continua válida, mas também que poderá ser mais produtivo para o bloco sul-americano desistir da Alca nos moldes defendidos pelo governo de Washington e optar por um acordo bilateral EUA-Mercosul, que não afetaria acordos com os europeus. Estes continuam inflexíveis no tratamento que dão ao que denominam *frankenfood* (comida de Frankenstein), mas também fiéis à proteção de sua agricultura pouco competitiva e a privilégios dados a ex-colônias – o que complica qualquer acordo. Diante da pouca vontade americana de avançar nas discussões com o Mercosul, que recebeu a mais baixa prioridade nas conversas para o bloco que se pretende capaz de cobrir as Américas, os europeus poderiam apresentar mais agilidade.

Para 2003 os estoques americanos de soja foram reduzidos de 3,94 milhões de toneladas para 3,66 milhões

Tendências norte-americanas

A proposta americana para as negociações da agricultura no bloco que querem criar é considerada "paupérrima" pela diplomacia brasileira. Não inclui produtos essenciais para os sul-americanos nem esclarece nada sobre medidas referentes a barreiras não-tarifárias. O tópico referente aos subsídios está sem discussão, do ponto de vista americano, visto que aceitam negociar sua redução e eliminação gradual de benefícios aos exportadores tão-somente na Organização Mundial do Comércio. Igualmente os controvertidos itens referentes a

medidas *antidumping* e compensatórias são um grande obstáculo, já que sequer querem discutir regras para sua aplicação.

Nos EUA se detecta um movimento de retorno à soja tradicional nos próximos anos. Modificações nos preços de suporte aos agricultores favoreceram os cultivos de milho e trigo, mas reduziram a área plantada de soja a 29,2 milhões de toneladas. No que se refere à receita das exportações, em 2002 os Estados Unidos obtiveram US$7,2 bilhões, enquanto o Brasil chegou a US$6 bilhões; mas já se projeta que, em 2003, as vendas externas brasileiras poderão alcançar US$7,5 bilhões, abrindo caminho para que em 2004 o país se torne o principal exportador mundial.

A participação americana no mercado mundial foi de 52% no ano-safra 2001/02 e está caindo para 43% em 2002/03. As exportações do país passaram de 27,08 milhões de toneladas, no ano passado, para 27,49 milhões na safra deste ano. Para 2003 os estoques americanos foram reduzidos de 3,94 milhões de toneladas para 3,66 milhões, os menores do qüinqüênio e suficientes para cobrir tão-somente 17 dias de consumo, um número irrisório, que dá sustentação ao mercado.

Espera-se que os preços fiquem firmes até agosto, quando ocorre o pico da entressafra americana, com média de US$5,50/*bushel*, equivalentes a US$12,12/saca de 60kg. Nos primeiros quatro meses do ano, os preços em Chicago tiveram bom desempenho, alcançando US$6,30/*bushel* (US$13,88/saca de 60kg), bem acima da média histórica, de US$6,00/*bushel*.

A mais recente estimativa do Usda, liberada em 12 de abril, mantém a safra brasileira no patamar de 51 milhões de toneladas com consumo interno de 31 milhões e exportações de 20,5 milhões de toneladas.

A safra norte-americana de 2003/04 está sendo iniciada e o Usda acredita que poderá produzir 77,7 milhões de toneladas, com aumento de 5% sobre os 74,3 milhões da anterior. Seu estoque final está calculado em 6,67 milhões de toneladas, o que pressionará as cotações, que poderão chegar a US$4,45 e US$5,45/*bushel* (US$9,80 a US$12,00/saca de 60kg). Os contratos futuros para julho, no início de maio, atingiram o maior preço desde dezembro de 1998: US$6,42/*bushel*.

Transgenia e complicações

Este ano, até fins de abril, as exportações brasileiras de soja superavam em 70% o total negociado no mesmo período do ano anterior, devido à safra recorde e ao fato de os produtores terem guardado o produto, à espera de maior valorização da moeda americana – valorização que não veio, muito pelo contrário. Mas a proporção, sempre em torno de 3 para 1, continua favorável.

A transgenia, no entanto, cria problemas diversos. A rotulagem da soja para as exportações será complicada. Os chineses, grandes compradores, no ano passado decidiram que o grão fosse certificado no país de origem, dificultando as vendas brasileiras, onde os organismos geneticamente modificados estão proibidos. Tiveram boa vontade, porém, aceitando uma certificação provisória, que garante a convencionalidade da soja, com possibilidade de apresentar traços transgênicos até setembro de 2003 com possível extensão por mais seis meses. Há acordos semelhantes com os EUA. Prevendo comprar 5 milhões de toneladas no Brasil, os chineses necessitarão adquirir no exterior cerca de 16 milhões de toneladas em 2003.

Em 14 de maio, a Câmara dos Deputados avaliou e aprovou a Medida Provisória nº 113, que permite a comercialização da soja transgênica do Rio Grande do Sul, liberando-a provisoriamente para consumo humano. A data-limite da permissão é o dia 31 de janeiro de 2004, prorrogável por mais 60 dias mediante decreto do Poder Executivo. O atual governo considera que os agricultores não são os responsáveis pelo que fez ou deixou de fazer o governo anterior – e é preciso lembrar que no programa do atual governo previa-se uma moratória de quatro anos quanto a organismos geneticamente modificados, para "aguardar o avanço da ciência".

São questões extremamente relevantes que envolvem interesses vultosos, além de, do ponto de vista dos ambientalistas, tratar-se de assunto de interesse da própria espécie. Em termos estritamente econômicos, a Consumers International, entidade de defesa dos consumidores, pretende boicotar os produtos brasileiros contaminados com transgênicos. Empresas líderes do setor que investiram muito na nova atividade não estariam satisfeitas com o desempenho dos investimentos.

Fernando Roberto de Freitas Almeida *é professor da Faculdade Moraes Júnior, da Universidade Gama Filho e da Universidade do Estado do Rio de Janeiro.*

Alta temperatura

O governo pode ser alvo de uma ação contra o não-pagamento de royalties pelo uso de sementes transgênicas contrabandeadas da Argentina

LUIZ ANTONIO PINAZZA

A gestão do presidente Fernando Henrique Cardoso concentrou esforços para resolver o impasse jurídico em torno da produção e comercialização dos organismos geneticamente modificados, desde 1998. Nesse período, o plantio ilegal da soja alterada foi crescendo. Agora, mesmo com intermináveis debates internos, o governo Lula tenta desatar os nós que amarram a liberação da polêmica tecnologia no país. As entidades ligadas ao agribusiness brasileiro, em documento especial, arrazoaram sua posição para o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento.

Com muito embaraço, o Executivo emite sinais discretos em favor da aprovação dos OGMs e abre espaço para o emprego da tecnologia. A liberação da comercialização da soja transgênica pela Medida Provisória nº 113 é a principal referência nesse sentido. Existem também outros pontos, como a inclusão do decreto da rotulagem, o fortalecimento da CTNBio (Comissão Técnica Nacional de Biossegurança) e a discussão sobre os *royalties* da Monsanto, proprietária da patente da soja Roundup Ready.

A princípio, a MP nº 113 foi alvo de duras críticas entre produtores, *tradings*, cooperativas, ambientalistas e órgãos de defesa do consumidor. Havia dúvidas sobre a regulamentação da MP e sobre a fiscalização da presença de OGMs ao longo da cadeia produtiva.

Para muitos especialistas, o Brasil não tem estrutura física adequada para a segregação completa da safra. É certo o risco de contaminação nos armazéns, moegas, caminhões e portos. No ponto referente à rotulagem surge a questão do custo, aplicabilidade e o fato de levantar receios para o consumidor. Pelos cálculos da Embrapa, o impacto econômico da rotulagem em produtos com OGMs seria de US$483 milhões com qualquer nível de transgenia. Até 1% o custo seria de US$350 milhões e para 5%, de US$262,5 milhões. Como alternativa para a proibição do crédito para OGMs estabelecida pela MP nº 113, uma saída seria o zoneamento do plantio da soja, caso o mercado não privilegie o cultivo natural.

É claro que há pontos pendentes a discutir, como a aprovação da pesquisa de transgênicos considerados agrotóxicos e uma regra para avaliar os riscos dos OGMs para a saúde.

No tocante à CTNBio, do Ministério da Ciência e Tecnologia, a discussão envolve sua transformação em órgão consultivo e não-deliberativo. A questão passa também pelos ministérios do Meio Ambiente e da Saúde. O epicentro da discórdia é o processo movido pelo Instituto de Defesa do Consumidor, no processo contra a liberação da soja alterada Roundup Ready.

Busca de soluções

Interpretações jurídicas díspares nutrem posições antagônicas quanto à função das instituições públicas. Conforme a Lei nº 10.165, é função do Ministério do Meio Ambiente licenciar atividades de impacto ambiental como a

A favor dos OGMs

Entidades do agronegócio tomam posição sobre transgênicos

Trinta e cinco associações que representam as mais diferentes cadeias do agronegócio brasileiro lançaram manifesto em São Paulo, SP, posicionando-se quanto aos transgênicos. AGROANALYSIS publica a íntegra do documento.

"Tendo em vista que:

1. o desenvolvimento da engenharia genética, como a técnica do DNA recombinante, possibilitou a inserção de genes de uma espécie em outras, com benefícios em diversas áreas de importância para a humanidade;
2. mesmo com o avanço verificado na promulgação da Lei de Biossegurança e regulamentações pertinentes, em 1995, é necessário dar continuidade no desenvolvimento da pesquisa e da comercialização de organismos modificados geneticamente (OGMs) na agricultura nacional;
3. no mundo globalizado e competitivo de hoje, o Brasil não pode prescindir de todo e qualquer avanço tecnológico gerador de ganhos de produtividade e qualidade para as cadeias produtivas, através da redução do custo de produção, utilização de tecnologias compatíveis com o meio ambiente e melhoria do valor nutricional, entre outras características;
4. está comprovado que a área plantada com OGMs (algodão, milho, soja etc.) cresceu substancialmente no mundo; a utilização de plantas geneticamente modificadas foi a que apresentou maior taxa de adoção entre as novas tecnologias disponíveis no mercado: entre 1996 e 2002, a área se expandiu de 12 milhões de hectares para 58 milhões de hectares;
5. para os países de forte vocação agropecuária como o Brasil, o emprego de OGMs faz parte das negociações em curso na Organização Mundial do Comércio, no contexto da questão ambiental;
6. os termos da Declaração do Rio de Janeiro, publicada na Eco-92, apoiada pelo governo nacional, citam que "a ausência de certeza científica não deve ser usada como razão para postergar medidas eficazes e economicamente viáveis para prevenir a degradação quando houver ameaça de danos sérios ou irreparáveis";
7. diversas instituições de renome internacional apóiam a biotecnologia e produtos derivados de seu uso de forma segura para a saúde humana, animal e meio ambiente, dentre as quais se destacam: Organização das Nações Unidas para Alimentação e Agricultura (FAO/ONU); Organização Mundial da Saúde (OMS/ONU) e Comissão Sobre Assuntos Jurídicos e Direito do Cidadão do Parlamento da União Européia.

Manifestamos a posição de:

1. ratificar a competência da CNTBio – Comissão Técnica Nacional de Biossegurança –, como órgão de excelência técnica, representada pela sociedade civil (diversos ministérios, instituições científicas, representante do consumidor e da iniciativa privada), para apreciação de matérias referentes aos OGMs, conforme parecer normativo da Advocacia Geral da União;
2. sustentar o cumprimento da Lei de Biossegurança e suas regulamentações pertinentes, que estabelecem normas para a autorização da pesquisa e liberação comercial de OGMs;
3. dar apoio irrestrito à continuidade das pesquisas oficiais e privadas sobre OGMs, no sentido de evitar o efeito negativo e prejudicial da politização da ciência, que impede o desenvolvimento de novas soluções tecnológicas para o país e seu agronegócio;
4. em defesa da renda do produtor e da cadeia produtiva, apoiar a decisão interministerial para uma solução jurídica da comercialização da soja na safra 2002/03;
5. reconhecer que a CNTBio adotou, entre outras providências, o princípio da precaução ao determinar o monitoramento por cinco anos da soja geneticamente modificada, ou seja, analisou os riscos de biossegurança com base em evidências científicas;
6. deixar no âmbito do Poder Judiciário a emissão de parecer conclusivo sobre os processos em curso;
7. apoiar o governo em uma ação monolítica sobre as matérias e aspectos referentes aos OGMs."

Assinam: Abag (Associação Brasileira de Agribusiness) e mais 34 entidades do agronegócio brasileiro.

introdução dos transgênicos. De acordo com a Lei nº 9.782, cabe à Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa), ligada ao Ministério da Saúde, controlar os produtos transgênicos quanto aos riscos para a saúde pública. Mas a MP que regulamenta a Lei de Biossegurança coloca sob competência da CTNBio a responsabilidade de identificar os riscos dos OGMs e optar ou não por sua liberação.

Candentes também deverão ser as negociações entre os exportadores de soja e a Monsanto sobre o pagamento dos *royalties*. Caso não se resolva a questão até o plantio da safra 2003/04, o conflito cairá no campo jurídico. A empresa entende que há uma admissão formal do governo sobre a existência da soja transgênica no país e quer exercer o direito de cobrar pela tecnologia desenvolvida. A saída encontrada é cobrar dos exportadores, que repassariam os custos aos produtores, no desembarque da mercadoria em países onde a

patente é reconhecida, como EUA, UE e Japão. Nos EUA, os agricultores pagam US$24,26 por hectare.

A Câmara dos Deputados aprovou em 15 de maio a Medida Provisória nº 113, que estabelece regras para a comercialização da safra 2003 de soja geneticamente modificada. Em contrapartida, o governo comprometeu-se a enviar ao Congresso, num prazo de 30 dias e em regime de urgência, um projeto de lei. A matéria tratará da política brasileira em relação à comercialização de produtos transgênicos, biossegurança e sobre o papel da CTNBio.

O texto original da MP sofreu algumas alterações. O prazo para incineração do estoque da soja que não fosse vendida até 31 de janeiro de 2004 passa a ser 31 de março de 2004. Suspende-se o impedimento do produtor de mercadoria transgênica de obter empréstimos e financiamentos de instituições oficiais de crédito e de receber incentivos fiscais e créditos especiais. A rotulagem da soja transgênica só será feita se a presença do organismo geneticamente modificado ultrapassar 1%. Ficam mantidas as sanções civis, penais e administrativas para os produtores não cumpridores das regras fixadas na lei. O infrator estará sujeito a multa a partir de R$16.110,00.

O Projeto de lei nº 2.905, do deputado Confúcio Moura, substitutivo de 19 projetos e que já estava em andamento na Câmara, prevê uma CTNBio fortalecida e muito semelhante à atual de biossegurança. A rotulagem é um passo importante dentro da discussão institucional em torno dos OGMs. A tendência é que o mercado de análises – principalmente os estudos indicadores da quantidade de produtos transgênicos num lote de matéria-prima – cresça nos próximos anos. Uma garantia de preços melhores para os exportadores no mercado internacional, pois sempre haverá compradores dispostos a ter matéria-prima sem transgênicos.

Pelos cálculos da Embrapa, o impacto econômico da rotulagem em produtos com OGMs seria de US$483 milhões com qualquer nível de transgenia

No *front* externo, os EUA contestam na Organização Mundial de Comércio (OMC) a política da UE, que desde 1998 pratica contra a importação ou plantio de produtos agrícolas cultivados a partir de sementes com OGMs. O governo americano informa ter apoio do Uruguai, Chile, Colômbia, Peru, El Salvador, Honduras, México, Nova Zelândia e Austrália, e que co-patrocinarão o pedido americano de abertura de um painel para examinar a legalidade da moratória a Argentina, Canadá e Egito.

Para o Brasil, a decisão americana trará implicações importantes. O ministro do Comércio Exterior dos EUA (USTR), Robert Zoellick, afirma que a moratória da UE viola as regras da OMC e lembra que a ciência é o único critério permitido para o banimento de um produto. O governo Luiz Inácio Lula da Silva está dividido sobre os transgênicos: o ministro da Agricultura deseja o fim da proibição e a ministra do Meio Ambiente já se manifestou contra a legalização do uso de sementes transgênicas.

O fato de dois membros do Mercosul, outros vizinhos e integrantes do Grupo de Cairns terem se associado aos EUA torna urgente a decisão interna sobre transgênicos. Uma decisão da OMC favorável aos EUA tornaria praticamente impossível a manutenção da atual política brasileira.

Paralelamente, o governo enfrenta a possibilidade de se transformar em alvo de uma ação americana pelo não-pagamento de *royalties* movida por plantadores de soja que, apesar da proibição, usam sementes transgênicas contrabandeadas da Argentina. Bob Callanan, da Associação Americana dos Plantadores de Soja, confirma a queixa apresentada ao USTR, ao Departamento de Agricultura e ao Congresso.

O espaço da soja

Enquanto a discussão sobre a comercialização da soja com OGMs ocupava espaço na mídia e agitava as lideranças políticas e do agronegócio nacional, a oleaginosa escoava sua colheita recorde em menos de 90 dias. O resultado obtido pelo campo goza reconhecimento geral. Porém, os gargalos da logística, relativos a armazéns, estradas e portos, ficaram evidentes em muitas regiões produtoras.

A soja é reconhecida no país como a grande vedete da safra de verão, cultivo responsável pela ocupação do cerrado e pela expansão da fronteira agrícola nacional. Prosseguir nessa marcha exige plano de investimentos na infra-estrutura pós porteira.

Muitos produtores de milho passam por momentos difíceis porque não encontram espaço para suas lavouras. A retirada da soja não ocorre na velocidade desejada, apesar de estar em grande parte voltada para o mercado externo.

As primeiras projeções do Usda para a produção norte-americana apontam uma retração dos embarques da ordem de 5%, em comparação com a safra 2000/03. Trata-se pela segunda vez consecutiva de um movimento de declínio na participação do país no comércio internacional da oleaginosa. O espaço está sendo ocupado pela América do Sul, em particular o Brasil e a Argentina. Na ultima temporada os dois países sul-americanos embarcaram 29,6 milhões de toneladas, contra 27,49 milhões dos EUA (**L. A. P.**).

Soja em grão com cotação maior

A alta será alimentada pela oferta interna restrita e pela firme demanda internacional

POR CARLOS COGO*, LUIZ ANTONIO PINAZZA, ARMANDO E ANDRÉ MATIELLI, GREGORY HONCZAR

As previsões de mercado foram realizadas em 20 de maio e refletem as expectativas dos analistas em relação aos preços de junho de 2003. Os preços estão em valores reais, corrigidos pelo IGP-DI para junho de 2003. Os preços de junho de 2003 são nominais.

MERCADO INTERNO

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

O mercado segue muito lento, com preços bastante pressionados. O maior volume de produção deverá ser colhido em junho, de cerca de 252,5 mil toneladas. O Mato Grosso deverá colher cerca de 131 mil toneladas, equivalentes a 32% da sua produção. A Goiás caberão 43% da produção, estimada em 114,5 mil toneladas. O produto do Paraguai também continua entrando com constância nas fábricas brasileiras. A demanda industrial está retraída e o dólar mais baixo inibe novas exportações.

ARROZ AGULHINHA R$/SC. 60KG

Os supermercados travaram aquisições aos novos preços propostos pelas indústrias, que por sua vez, transferiram a resistência aos produtores, rechaçando preços mais altos. Os negócios são mais escassos, com maior oferta disponível. A queda das cotações do arroz em casca dos EUA também serve de limitador à alta dos preços internos. A quebra na safra gaúcha e nos países do Mercosul deve dar sustentação às cotações no médio e longo prazos.

BOI GORDO R$/ARROBA

O mercado está firme, tendendo à estabilidade no curto e médio prazos devido à queda-de-braço entre pecuaristas e frigoríficos. O caso da doença da vaca louca no Canadá não deve ter significativa importância no mercado interno. A queda do dólar e a diminuição da competitividade das exportações, com as fracas vendas de carne no atacado e os baixos preços do frango, limitam novas altas antes da intensificação da entressafra.

CAFÉ TIPO 6/SC. 60KG

O mercado brasileiro tem variado ao sabor das flutuações do dólar perante o real, das notícias do ingresso de massas de ar frias nas regiões cafeeiras e, principalmente, das expectativas dos instrumentos estratégicos de apoio à cafeicultura como pré-comercialização, opção de preços, verbas para colheita e outras que foram utilizadas com muito sucesso na safra anterior. A morosidade e o desencontro na área governamental têm provocado embaraços no mercado de café. O mercado climático, os possíveis instrumentos de apoio aos cafeicultores e uma visão mais clara da queda acentuada da produção brasileira da safra entrante darão sustentação à possibilidade de aumento de preços nos meses vindouros.

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

Mercado interno

	Abr. 2002	Mar. 2003	1 a 17 abr.	11 a 17 abr.	Tendência
Algodão (6) Sul do Brasil[1] – R$/15kg disp.	42,70	58,69	62,62	62,80	Baixa
Arroz agulhinha[2] – R$/sc. 60kg	47,34	58,46	nd	nd	Estável
Boi gordo[3] – R$/arroba	56,81	57,45	56,66	56,00	Estável
Café tipo 6[4] – R$/sc. 60kg	178,18	200,99	201,23	197,39	Alta
Feijão carioquinha especial[5] – R$/sc. 60kg	85,20	128,33	125,85	125,60	Estável
Feijão-preto[6]	100,59	94,17	95,38	95,00	Estável
Frango vivo[7] – R$/kg	1,18	1,48	1,49	1,50	Baixa
Milho amarelo semiduro[8] – R$/60kg	17,57	23,30	nd	nd	Baixa
Soja-grão industrial[9] – R$/60kg	28,54	40,36	nd	nd	Alta

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

Mundo: produção de grãos

Milhões de t

Produto	2003/ 2004	2002/ 2003	Variação %	2003/ 2004	2002/ 2003	Variação %
Total*	1.872,54	1.806,81	3,63	361,03	406,78	-11,24
Trigo	569,52	564,76	0,84	134,46	156,36	-14,00
Arroz	393,73	381,05	3,32	91,85	108,12	-15,04
Grãos forrageiros**	909,29	861,01	5,60	134,72	142,30	-5,32
Milho	624,33	594,47	5,02	81,74	97,84	-6,23
Algodão***	96,50	87,91	9,77	34,50	36,70	-5,99
Soja	194,04	184,30	5,28	30,96	31,98	-3,18
Farelo de soja	131,80	125,47	5,04	4,21	3,89	8,22
Óleo de soja	30,59	28,89	5,88	2,09	2,47	-15,38

Fonte: Usda, maio 2003.
*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				
Abril 2002/03	74,30	228,81	43,98	3,75
Maio 2002/03	77,70	228,81	43,98	3,75
Abril 2003/04	74,30	255,54	57,51	3,74
2. Área plantada				
Abril 2002/03	29,87	32,01	24,44	5,65
Maio 2002/03	29,87	32,01	24,44	5,65
Abril 2003/04	29,62	31,97	24,97	5,77
3. Exportação				
Abril 2002/03	27,08	42,55	23,81	2,35
Maio 2002/03	27,49	47,98	23,81	2,39
Abril 2003/04	26,13	46,99	25,85	2,50
4. Estoque final				
Abril 2002/03	3,95	25,63	12,11	1,37
Maio 2002/03	3,67	26,90	12,19	1,35
Abril 2003/04	6,67	33,12	13,91	1,02

Fonte: Usda, maio 2003.

Feijão carioquinha especial R$/sc. 60kg

A produção total estimada em 3,2 milhões de toneladas é 9,3% superior à obtida nas três safras de 2002. O destaque são a segunda safra e a de inverno, responsáveis por este aumento, cujos plantios foram estimulados pelos bons preços recebidos pelos produtores de feijão carioca durante a primeira safra. Estima-se aumento na produtividade destas duas safras, considerando-se o aumento de tecnologia empregada pelos produtores e o clima favorável.

Frango vivo R$/kg

A produção de frango teve um crescimento expressivo, da ordem de 38%, nos últimos 12 meses. O escoamento para o exterior também subiu muito. Com a queda nos preços do milho, há um arrefecimento nos custos de produção. Porém, a quantidade mensal alojada de pintos não cede e os preços sofrem pressão de baixa. Todos os esforços continuam no sentido de aquecer os embarques. A oferta segue folgada e o preço básico esta centrado no patamar de R$1,25 por quilo, em São Paulo

Milho amarelo semiduro R$/60kg

Com a pressão da oferta diante da evolução da colheita, além das importações para o Nordeste, inclusive de produto transgênico, as cotações perdem força e desabam. A queda passa de 20% em relação aos valores praticados no início do ano. Uma geada na safrinha pode reverter

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]
Abril 2002	5,77	36,18	1.534,68	54,24	159,60	198,77	466,31	89,61	270,74
Março 2003	7,86	58,27	1.982,33	59,42	172,68	233,34	571,51	85,60	296,69
1 a 17 de abril	7,42	57,65	1.949,08	60,39	178,45	240,35	599,31	86,98	284,77
11 a 17 de abril	7,29	57,91	1.896,40	59,94	183,78	240,05	609,95	85,22	283,75

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

todo esse quadro. O governo aposta numa safra generosa, de 42,8 milhões de toneladas, enquanto as exportações podem passar de 3,7 milhões de toneladas. Nesse contexto, os preços perdem sustentação e variam entre um mínimo de R$17,00/saco, na região de Cascavel, PR, a um máximo de R$19,75/saco em Goiânia.

Soja-grão industrial R$/60kg

A tendência é de recuperação gradual das cotações internas. Além das condições internas de oferta mais restrita no segundo semestre, a alta será alimentada também pelo plantio e desenvolvimento das lavouras da safra 2003/2004 nos EUA e pela firme demanda internacional. A colheita finalizada e os preços futuros valorizados vão reduzindo a pressão baixista no mercado interno.

Mercado externo

Açúcar USc/lb. peso mundial branco

A produção mundial 2002/2003 deve superar o consumo em 5,27 milhões de toneladas, com aumento na oferta mundial da commodity. O incremento no excedente mundial deve-se principalmente ao aumento da oferta na Tailândia, Índia e China. Como resultado, o mercado internacional deve ficar estável no curto prazo. Para a safra mundial 2003/2004, deve haver maior ajustamento entre oferta e demanda, mas o superávit da safra 2002/2003 deve exercer pressão sobre as cotações futuras.

Algodão 1-1/16" USc/lb. peso

Os preços futuros devem continuar sustentados no novo ano-safra 2003/2004, com estimativas de estoques mais baixos nos EUA e no mundo. Como as decisões de plantio já foram tomadas, os preços vão depender do equilíbrio entre oferta e demanda daqui em diante. Os preços não devem sofrer grande pressão, a não ser que um grande problema econômico influencie o consumo. Os estoques finais são estimados em seus níveis mais baixos desde a safra 1994/1995.

Café contrato C Nova York USc./lb. peso

Os estoques nos países consumidores, de aproximadamente 21 milhões de sacas, em conjunto com o estoque de 6,3 milhões de sacas da Green Coffee Association (GCA) continuarão a prevalecer sobre a possibilidade de um *boom* nos preços. Diversos fatores influenciarão os preços, mas os estoques supracitados sempre direcionaram em demasia as bolsas, principalmente a Coffee, Sugar and Cocoa Exchange (CSCE) e a New York Board of Trade (Nybot). O mercado externo também estará de olho no mercado climático, principalmente com relação ao Brasil, que sem dúvida continua sendo o fiel da balança no mercado de café.

Milho two yellow USc./bushel

No mercado do milho, em Chicago, o *bushel* superou o patamar de US$2,50 para o contrato de maio. É um nível de alta em relação aos anos passados. Essa reação tem muito a ver com a tendência de baixa nos estoques pelo quarto ano consecutivo. A quantidade armazenada de milho no mundo cai mais de 6% e vai para 97,84 milhões de toneladas. A safra norte-americana está projetada para um crescimento acima de 11%, que é insuficiente para aumentar os estoques de passagem e dar firmeza aos preços.

Soja-grão one yellow USc./bushel

Os preços seguem a tendência altista, baseada nos baixos estoques finais mundiais e nos EUA em 2002/2003 e 2003/2004. No longo prazo, a demanda por farelo deve continuar aumentando. As cotações da soja em grão, na Bolsa de Chicago, já subiram 34,9% no último ano. A produção mundial está projetada em 194 milhões de toneladas, para um consumo de 194,6 milhões de toneladas, com um estoque final de 31 milhões de toneladas. O mercado climático nos EUA pode provocar mais ondas altistas nos contratos futuros.

As estimativas do Usda de maio não trouxeram novidades para o mercado. A redução prevista nos estoques já era esperada pelo mercado. Para as safras do Brasil, EUA e Argentina, foram mantidas as projeções das colheitas, respectivamente em 51 milhões de toneladas, 74,3 milhões de toneladas e 35 milhões de toneladas. A demanda da China prevalece no patamar de 16,5 milhões de toneladas. Pairam enormes dúvidas sobre o grau de sustentação das cotações, que passaram de US$5,70 a US$6,25 o *bushell* ao longo de abril. O clima transcorre de maneira normal em maio e o plantio da safra de verão avança sem percalços nos EUA.

Soja, farelo US$/t

Os preços seguem a tendência de alta, baseada nos baixos estoques finais da soja-grão. O novo episódio da vaca louca no Canadá pode aquecer ainda mais a demanda mundial. O farelo de soja é usado como substituto dos farelos de carne e de osso comumente utilizados nas rações que o gado consome e que são uma das prováveis causas da doença da vaca louca. Por outro lado, a Sars pode afetar a demanda de grãos para alimentação animal.

Trigo Soft Red USc/bushel

As primeiras projeções de oferta e demanda mundial para 2003/2004, ao contrário do esperado, mostram um aumento de apenas 0,8% na produção. A produção seguirá bem abaixo do consumo mundial, reduzindo sensivelmente os estoques finais. A produção mundial 2003/2004 está estimada em 569,52 milhões de toneladas e o consumo em 591,43 milhões de toneladas, com estoques finais de 134,46 milhões de toneladas, uma queda de 14%, nos menores níveis desde a safra 1988/1989.

Preços do agronegócio

Valores nominais

Produto	Abr. 2002	Maio	Jun.	Jul.	Ago.	Set.	Out.	Nov.	Dez.	Jan. 2003	Fev.	Mar.
Algodão em caroço (kg)	0,63	0,62	0,65	0,66	0,70	0,75	0,79	0,89	0,91	0,94	1,01	1,02
Amendoim em casca (kg)	0,63	0,66	0,68	0,74	0,77	0,90	1,00	1,04	1,12	1,04	1,00	1,03
Arroz em casca (kg)	0,32	0,33	0,33	0,35	0,37	0,40	0,45	0,53	0,52	0,53	0,52	0,50
Banana (dúzia)	0,39	0,39	0,42	0,42	0,43	0,44	0,45	0,46	0,46	0,48	0,49	0,51
Batata-inglesa (kg)	0,48	0,56	0,48	0,59	0,55	0,55	0,52	0,53	0,57	0,59	0,67	0,72
Cacau (15kg)	52,43	57,7	69,24	81,61	90,03	103,32	127,73	101,36	114,06	116,42	128,74	118,27
Café em coco (kg)	0,81	0,77	0,76	0,76	0,78	0,94	1,09	1,28	1,31	1,35	1,41	1,36
Cana-de-açúcar (t)	26,55	26,12	25,06	24,95	24,80	24,86	25,94	26,45	27,74	28,64	29,34	29,78
Feijão (kg)	0,99	0,97	1,03	1,20	1,23	1,24	1,26	1,33	1,45	1,58	1,55	1,61
Fumo em folha (kg)	2,63	2,57	2,68	2,68	2,51	2,54	2,84	2,84	3,06	3,10	3,18	3,46
Laranja (cento)	5,29	5,09	4,85	4,76	4,79	5,05	5,67	6,55	7,08	6,29	6,28	6,69
Milho (kg)	0,21	0,22	0,22	0,23	0,25	0,27	0,32	0,40	0,41	0,40	0,37	0,35
Mandioca (t)	74,83	74,80	78,75	79,91	76,11	76,60	80,07	83,54	96,07	110,48	113,34	112,17
Soja (kg)	0,34	0,37	0,43	0,48	0,55	0,60	0,68	0,70	0,74	0,67	0,66	0,62
Tomate (kg)	0,53	0,45	0,51	0,52	0,50	0,54	0,51	0,58	0,51	0,52	0,75	0,93
Trigo em grão (kg)	0,29	0,30	0,32	0,34	0,38	0,43	0,57	0,53	0,51	0,49	0,51	0,51
Cebola (kg)	0,53	0,54	0,56	0,57	0,52	0,48	0,49	0,52	0,56	0,57	0,58	0,74
Mamona (kg)	0,36	0,38	0,39	0,45	0,45	0,44	0,52	0,49	0,52	0,52	0,57	0,60
Pimenta-do-reino (kg)	2,61	3,09	3,09	3,10	2,83	3,37	4,64	4,93	4,78	4,75	4,65	4,52
Sisal (kg)	0,36	0,37	0,38	0,37	0,41	0,42	0,44	0,43	0,44	0,54	0,57	0,57
Uva (kg)	0,57	0,56	0,58	0,57	0,58	0,58	0,64	0,68	0,70	0,70	0,73	0,78
Bezerro até um ano (cabeça)	254,52	247,05	248,9	249,74	258,99	255,89	267,14	266,99	279,62	273,92	282,14	276,75
Boi gordo para corte (15kg)	41,32	40,79	40,9	41,63	44,27	45,86	48,64	51,74	52,33	51,94	51,40	51,16
Vaca leiteira de raça (cabeça)	943,86	948,27	963,83	977,34	1.003,91	990,6	1.018,39	1.028,73	1.040,55	1.037,05	1.074,55	1.092,14
Vaca leiteira comum (cabeça)	572,95	573,91	575,42	578,44	591,81	593,62	610,62	624,5	635,7	628,85	642,5	657,58
Suíno para corte (15kg)	20,35	19,68	19,92	19,95	19,66	20,04	21,33	22,59	24,2	24,56	25,38	26,4
Frango/galinha para corte (kg)	1,15	1,14	1,18	1,24	1,29	1,31	1,41	1,58	1,66	1,69	1,79	1,76
Leite (litro)	0,31	0,33	0,33	0,35	0,37	0,38	0,4	0,41	0,42	0,43	0,42	0,43
Lã (15kg)	40,37	44,81	45,52	45,42	53,13	60,03	64,12	64,12	31,31	23,45	23,85	122,56
Ovos (dúzia)	0,96	0,98	1,02	1,04	1,03	1,02	1,07	1,17	1,3	1,32	1,46	1,55
Mel de abelha (litro)	5,93	5,86	6,03	6,07	6,03	6,15	6,85	6,95	6,2	6,38	6,67	6,96
Boi magro (cabeça)	412,43	401,07	407,3	414,83	418,68	423,91	437,44	434,7	453,84	449,76	462,84	470,76

Indicadores do agronegócio

Brasil: Índice de preços recebidos e pagos pelos agricultores
Valores nominais (base agosto de 1994 = 100)

Produtos Média	Lavouras[1]	Lavouras - Produtos PGPM	Demais lavouras	Produtos animais	Agropecuária - IPR	Sementes	Fertilizantes	Agrotóxicos	Serviços	Combustíveis	Mão-de-obra	IPP
Dez. 2002	330,279	376,190	245,749	200,577	279,826	276,033	278,600	263,309	225,893	387,934	368,237	304,190
Jan. 2003	332,571	376,870	250,535	202,663	282,135	274,889	286,157	270,220	231,424	419,436	373,069	313,290
Feb. 2003	335,113	nd	263,058	204,471	284,418	276,930	301,411	273,252	234,990	450,636	374,627	323,578
Mar. 2003	330,848	nd	266,363	213,756	286,806	271,946	304,593	276,038	246,884	445,221	380,036	325,666

Fonte dos dados primários brutos: empresas estaduais de assistência técnica e extensão rural, Instituto de Economia Agrícola (SP), Comissão Executiva do Plano da Lavoura Cacaueira e prefeituras muncipais, Elaboração: Centro de Estatísticas e Análises Econômicas (IBRE/CEAE/FGV).
[1]Lavouras amparadas pela Política de Garantia de Preços Mínimos.

Na ponta do lápis

O Brasil poderá economizar em torno de R$100 milhões por ano em fertilizantes nitrogenados no cultivo da cana-de-açúcar

FERNANDO PEREGRINO



O estado do Rio de Janeiro entrou no clube dos estados que dominam a genômica com o desenvolvimento do Projeto RioGene. A pesquisa é fruto do empenho de uma rede composta por sete instituições científicas fluminenses, coordenada pela Secretaria de Ciência, Tecnologia e Inovação, através da Faperj. Trata-se do primeiro projeto de seqüenciamento genético reunindo, exclusivamente, laboratórios do Rio de Janeiro.

Foram decifrados 98,2% da seqüência genética da *Gluconacetobacter diazotrophicus*, uma bactéria presente na cana-de-açúcar, que retira do ar o gás nitrogênio (N_2) e o transforma em um sal que estimula o crescimento da planta. Essa bactéria, que é responsável pela fixação biológica do nitrogênio, também está presente em outras culturas de importância agrícola, como o café, a banana e a batata-doce. O próximo passo a ser dado pelos pesquisadores é o aprimoramento do rendimento metabólico da bactéria, ampliando sua capacidade de fixação biológica de nitrogênio. Ao chegarmos a esse estágio da pesquisa, o Brasil poderá reduzir em 30% a quantidade de fertilizantes nitrogenados aplicados em toda a área cultivada com cana-de-açúcar no país – cerca de 4 milhões de hectares na safra 2001/02. Essa operação fará o Brasil economizar em torno de R$100 milhões por ano.

O Brasil consome anualmente 11 milhões de toneladas de fertilizantes nitrogenados, o que corresponde a uma despesa de US$1,8 bilhão. Com uma redução de apenas 10% desse volume será possível economizar US$180 milhões anuais.

A capacidade da *Gluconacetobacter diazotrophicus* de produzir hormônios que aceleram o crescimento vegetal também será investigada. Estudos mostram que bactérias como essa, encontradas em outras culturas de grãos, têm alto potencial biofertilizante adicional graças à produção desses hormônios. Em conseqüência desses dois fatores complementares, estima-se que a utilização continuada de tais bactérias na agricultura brasileira possa gerar uma economia anual superior a R$700 milhões com a redução do uso de fertilizantes.

Iniciado em abril de 2001, a fase de seqüenciamento do projeto está praticamente concluída e já é possível adiantar outras características da bactéria estudada. A *Gluconacetobacter diazotrophicus* é uma bactéria unicelular, cujo cromossomo apresenta forma circular e tem 4,3 milhões de pares de bases. A principal diferença entre seu genoma e o de outras bactérias são suas características fisiológicas. Os genes da *Gluconacetobacter diazotrophicus* fazem dela uma *bactéria do bem*. Ela não vive no solo, apenas na planta, e não causa nenhum tipo de doença, apenas é responsável pela fixação biológica do nitrogênio.

Só depois de finalizado o seqüenciamento e divulgado o genoma completo é que os cientistas poderão dar início a uma nova fase da pesquisa, que culminará com o aperfeiçoamento metabólico da *Gluconacetobacter diazotrophicus*. No entanto, para que isso seja possível, ainda será preciso responder a uma série de questões. É preciso saber, por exemplo, como a bactéria invade e permanece na planta; como elas interagem; e como se dá a fixação de nitrogênio e a troca de nutrientes.

Não seria possível realizar um projeto desse porte sem a participação de instituições de reconhecida competência. O Projeto Genoma do Rio de Janeiro reúne mais de 100 pesquisadores, estudantes e técnicos das mais renomadas instituições de ensino e pesquisa do Rio de Janeiro, além do Laboratório Nacional de Computação Científica (LNCC) e do Ministério da Ciência e Tecnologia (MCT).

A Faperj (Fundação Carlos Chagas Filho de Amparo à Pesquisa) teve um papel crucial no programa, aplicando R$3,2 milhões até agora para compra de equipamentos e em bolsas para cientistas. Em breve, a fundação estará firmando mais um convênio com o Ministério da Ciência e Tecnologia (MCT) para repassar recursos complementares para o Programa de Biotecnologia, que abrange o Projeto RioGene e a Rede Proteômica.

FERNANDO PEREGRINO *é secretário de Estado de Ciência, Tecnologia e Inovação do Rio de Janeiro.*

BANCO BMG. ELEITO PELA TERCEIRA VEZ CONSECUTIVA, PELA FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS / AUSTIN ASIS, COMO O MELHOR BANCO DO PAÍS EM FINANCIAMENTO AO CONSUMO.



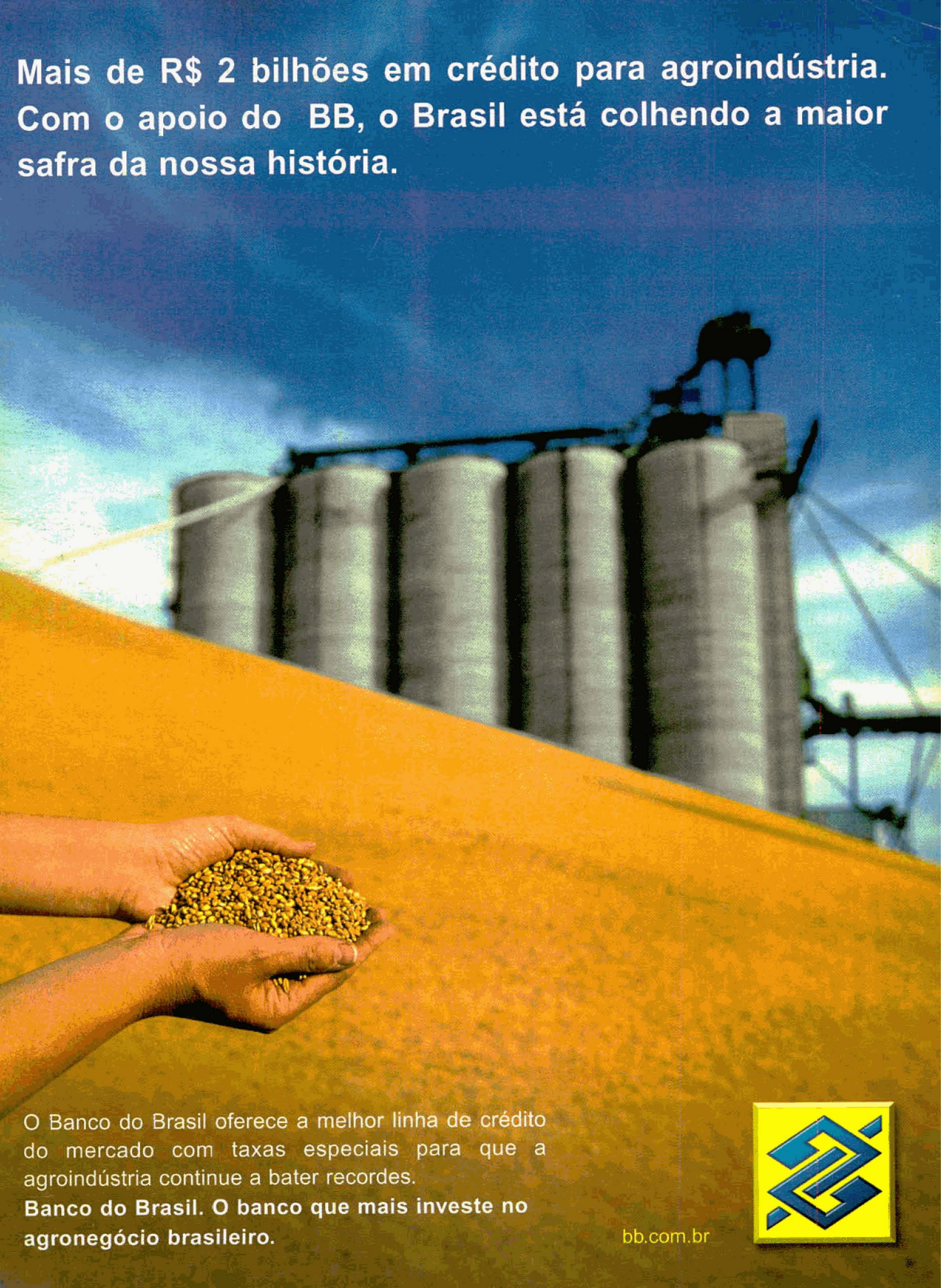


Sempre projetando segurança, credibilidade e facilidade aos seus clientes.

0800 78 31 13
www.bmgvirtual.com.br

BANCO BMG

Mais de R$ 2 bilhões em crédito para agroindústria. Com o apoio do BB, o Brasil está colhendo a maior safra da nossa história.



O Banco do Brasil oferece a melhor linha de crédito do mercado com taxas especiais para que a agroindústria continue a bater recordes.

Banco do Brasil. O banco que mais investe no agronegócio brasileiro.

bb.com.br