AGROANALYSIS

A REVISTA DE AGRONEGÓCIOS DA FGV

FUNDAÇÃO GET RO 2003 ❑ R$ 8,00



ISSN 0100-4298

DIREITO AGRÁRIO
A defesa legal e possível contra as invasões

COMÉRCIO
A linguagem das negociações internacionais

AGRIBUSINESS E OS GARGALOS PÓS-PORTEIRA

O país precisa investir em infra-estrutura para melhorar a rentabilidade do agricultor

FGV EESP FGV IBRE FGV EAESP



GV Prevê

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

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

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

Para conhecer melhor, visite:

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

FGV EAESP

FGV IBRE

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

Prioridades paralelas



Fotos: Assessoria de Imprensa da Embrapa

ÁUREA VARJÃO
Especial para AGROANALYSIS

A Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária tem para este ano uma fatia de R$108 milhões do Orçamento da União. Para sua manutenção e a realização de pesquisas, recebe em 2004 um acréscimo de R$52 milhões.

Presidente da empresa, o engenheiro agrônomo paulista Clayton Campanhola busca mais verbas oferecendo projetos aos fundos competitivos, nacionais e internacionais, e recebendo royalties *de sementes que desenvolve. Isso tudo representa mais R$50 milhões em recursos.*

Pouco para quem é responsável pelas principais pesquisas do país. Afinal, a Embrapa foi a responsável pela tropicalização da soja. Pesquisando, mostrou que a região do Cerrado não era a terra dura onde quase nada poderia ser plantado porque o solo exigia muita adubação e as chuvas eram muito concentradas. Hoje, o Cerrado produz 12 milhões de toneladas de grãos e praticamente 40% da carne bovina do país.

Tendo como orientador José Graziano, Clayton fez o pós-doutorado na Unicamp com o tema Desenvolvimento Econômico, Espaço e Meio Ambiente. Segundo ele, a Embrapa trata a questão do meio ambiente já no projeto de pesquisa e não implantando a tecnologia para depois consertar um possível problema ambiental. Sobre os transgênicos, diz que é preciso pesquisar muito o tema. "Não sabemos quais são os limites, existem várias possibilidades e não podemos simplesmente fechar as portas para o que é novo."

Em sua avaliação, quais são as três grandes realizações na história dos 30 anos da Embrapa?

— A primeira delas diz respeito à soja, hoje cultivada em todas as regiões do país, após um processo de tropicalização da cultura. Introduzida no Brasil na década de 1960 e originariamente de clima temperado, era cultivada praticamente só no Rio Grande do Sul, porque as variedades disponíveis não estavam adaptadas a outros climas. Por meio do processo de melhoramento, a Embrapa e instituições parceiras tornaram a soja cultivável em regiões de clima tropical, e hoje temos soja produzida até em Roraima – um enorme avanço para o país em termos de exportação.

Outra realização importante foi a ocupação da região do Cerrado, considerada um mito dentro da agricultura, com solos pobres, que exigiam um nível de adubação muito elevado. O papel da Embrapa foi mostrar que era possível fazer agricultura no Cerrado e hoje temos áreas naquela região produzindo 12 milhões de toneladas de grãos e praticamente 40% da carne bovina do país. Ainda é possível expandir a agricultura na região. Nas décadas de 1970 e 80, quando ocorreu a expansão da soja no Cerrado, não se pensava muito em conservação ambiental com preservação das matas. Hoje, com o zoneamento ecológico-econômico, é possível realizar uma ocupação muito mais racional, equilibrada, planejada, de modo a não lavrar as áreas de maior risco de degradação. É possível ocupar a área e proteger nascentes e mananciais.

E qual o terceiro ponto a ser destacado na história da Embrapa?

— Além dessas duas conquistas, a Embrapa foi responsável pelo desenvolvimento de novas variedades de plantas e animais. Os resultados são visíveis no caso da fruticultura ou dos grãos. O cajueiro-anão precoce, que dava frutos entre quatro e cinco anos, passou a produzir a partir de dois anos, praticamente sem água, frutos de qualidade bastante homogênea. No vale do rio São Francisco, região de Petrolina e Juazeiro, estamos produzindo uvas sem sementes para exportação. De lá vêm 90% das mangas exportadas pelo Brasil. A Embrapa trabalhou, para essa adaptação, sobre o sistema de manejo, culturas, novas variedades. No setor de maçãs, tornou-se possível a produção integrada, com processo de licenciamento do uso adequado de agrotóxico, de modo que não fiquem resíduos nos frutos para exportação. Os países desenvolvidos, principalmente os da Europa, exigem isso. Produz-se além disso sem degradar a água, sem explorar a mão-de-obra. Há um credenciamento, um selo de qualidade, o PIF (produção integrada de frutas), usado nos produtos de exportação, para informar que critérios estão sendo respeitados, desde o processo de produção até os de limpeza e embalagem do produto.

Em tudo o que se planta no país, a Embrapa tem uma participação. A ela se devem variedades mais produtivas, produtos de melhor qualidade, resistentes a pragas e doenças. Foi um intenso processo de melhoramento genético

Há espaço para pesquisa teórica em contraposição com a prática?

— A discussão acadêmica, que envolve pesquisa aplicada e teórica, sobre o que pode ser prontamente aplicado pelo setor produtivo, agroindustrial, demonstra que não é muito fácil estabelecer as diferenças entre ambas, já que na prática estão muito ligadas. A biologia molecular, por exemplo, compreende uma pesquisa básica, mas, a partir do momento em que se chega a algum material, ele é introduzido, por meio de cruzamento, entre as espécies cultivadas. A seguir se trata do desenvolvimento, do acabamento de um produto ou conhecimento para que possa ser disponibilizado. No caso das ciências exatas, essa linha divisória fica mais clara. Mas, quando se trata de ciências biológicas, teoria e prática fazem parte de um mesmo processo, no início quase somente conceitual, que se amplia nas adaptações necessárias para que o conhecimento adquirido possa ser utilizado na prática.

Temos tido desde o início a preocupação de obter resultados úteis e funcionais. Mas não se pode dizer que tudo é utilizado pelo setor produtivo. Muitas pesquisas servem ao planejamento. É o caso do zoneamento agroclimático que a Embrapa desenvolveu. Consegue-se, por exemplo, estabelecer determinados períodos de plantio em algumas regiões, nos casos de milho, soja, algodão, de modo a reduzir o risco de perder a cultura por falta de chuva. A partir do mapeamento, o agricultor é orientado sobre o que, quando e onde deve plantar e que variedades oferecem menor risco. O planejamento foi um recurso utilizado para concessão de crédito, que só é dado se forem acatadas essas condições.

Em que áreas a Embrapa fez parcerias e onde elas estão mais avançadas?

— Há projetos em rede com um grande grupo de pesquisadores e instituições participantes, geralmente do setor público, como empresas estaduais de pesquisa e universidades públicas. São 15 organizações estaduais de pesquisa; em muitas delas a Embrapa é acionista, e em todas participa como membro nato do conselho de administração. Esses parceiros natos formam o chamado Sistema Nacional de Pesquisa Agropecuária.

Um parceiro importante é o serviço de extensão rural. Embora a Embrapa faça difusão da tecnologia, dia de campo, unidades de demonstração de tecnologia e use a Internet, não poderia atingir todos os agricultores pontualmente. Por isso depende desse sistema, que monitora se a tecnologia

está sendo corretamente utilizada. Repassam-se informações para algumas lideranças, cooperativas, associações, mas não se pode acompanhar cada uma delas. A parceria com a Emater é fundamental.

A visão do agronegócio contribuiu para o desenvolvimento da pesquisa no país?

— A questão do agronegócio produziu um conceito importante, o da cadeia produtiva, que contempla todos os segmentos. Desde a produção, com fornecimento de insumos, utilização de sementes, fertilizantes e tecnologias envolvidas com a produção, até o produto final. Depois do produto, vêm o processamento, o transporte e a comercialização, que inclui a rede atacadista e a varejista. A Embrapa não atua só no setor da produção primária, chamada de dentro da porteira. Atuamos também na etapa da agroindustrialização, do processamento. A pesquisa integrada observa os diferentes componentes da cadeia. Na rede varejista, o consumidor dita o tipo de produto que deseja. Um exemplo disso é o produto orgânico, com grande demanda por parte de consumidores exigentes, que se dispõem a pagar mais pelo produto.

Que ramos da pesquisa requerem prioridade na Embrapa?

— O desafio de manter o avanço do conhecimento torna importantes as biotecnologias, uma das quais inclui os transgênicos. Há ainda a clonagem, os marcadores genéticos. Tais pesquisas exigem aparato laboratorial adequado e equipamentos muito caros. As biotecnologias são fundamentais também quando se leva em conta a preocupação do mundo desenvolvido, e do Brasil em particular, com a biossegurança.

Além do enfoque biotecnológico, existe a preocupação com a saúde e o meio ambiente, que temos que incorporar ao processo de desenvolvimento de uma tecnologia. Tendo em vista as culturas que podem gerar biocombustíveis, a bioenergia aponta para o futuro. A preocupação cada vez mais fundamentada com a emissão de gases de efeito estufa, cuja principal origem é a queima de combustíveis fósseis, torna prioritários os biocombustíveis. Embora a Embrapa não trabalhe com cana-de-açúcar, outras culturas oleaginosas podem ser usadas para o biodiesel ou biocombustível: a mamona, o amendoim, o dendê e o próprio óleo de soja. Existe área disponível para isso. Raros países ainda têm fronteiras agrícolas a ser exploradas. O Brasil tem pelo menos 50 milhões de hectares disponíveis a serem ocupados de modo racional, áreas de Cerrado por desmatar e áreas degradadas que podem ser recuperadas.



Raros países ainda têm fronteiras agrícolas a explorar. Temos pelo menos 50 milhões de hectares a ser ocupados de modo racional, muitas áreas de Cerrado por desmatar, áreas degradadas que podem ser recuperadas

Alguma outra prioridade?

— Outro desafio é desenvolver a agricultura familiar. Aí se incluem os assentados da reforma agrária e as comunidades minoritárias, indígenas e quilombolas, que exigem tratamento diferenciado e respeito pela cultura e pelos valores desses grupos. É uma nova forma de pesquisa, que exige uma equipe interdisciplinar. O trabalho com uma comunidade indígena naturalmente obriga a incluir um antropólogo na equipe. Não se trata apenas de transferir um pacote tecnológico.

A agricultura familiar vai além da pobreza dos grupos minoritários e do Nordeste. Há uma agricultura familiar empresarial, em que a exploração é realizada pela família com caráter empresarial, como acontece na região da serra gaúcha, no Oeste de Santa Catarina, no Paraná. Também aí há bolsões mais pobres.

O Programa Fome Zero, do qual estamos ainda na fase estruturante, visa a segurança alimentar. A proposta da Embrapa é fortalecer a agricultura familiar, gerar renda, melhorar as condições dessas comunidades. Temos muitas tecnologias prontas ou resultados de pesquisas que não chegaram ao meio rural. E não chegaram porque o problema de pobreza não é só tecnológico; o problema tem várias naturezas – questões de crédito, infra-estrutura, comunicação, estradas, armazenagem, educação, saúde. De maneira organizada, juntamente com outras instâncias do governo, mapeando territórios, espaços de trabalho, utilizando instrumentos de política pública, conseguiremos algum resultado.

Na história da Embrapa, a agricultura familiar não era uma prioridade. É correta essa afirmação?

— Não; muita coisa aconteceu para a agricultura familiar. Mas não havia uma política com ênfase nesse objetivo. Como a agricultura familiar tem vários perfis, muitos pequenos agricultores participam das pesquisas da Embrapa, do dia de campo; outros não participaram. No governo passado começou-se a dar um foco maior à agricultura

familiar, que agora é parte de nossa programação.

Novo governo, novos ministros. E quanto aos transgênicos, o que há de novo? Qual a posição da Embrapa?

— Temos pesquisas sobre transgênicos, cujos limites não conhecemos ainda. As possibilidades se abrem e não podemos fechar as portas. As pesquisas continuam e os desafios crescem diante da questão da biossegurança. Desde o ano passado, a Embrapa mantém um projeto envolvendo alguns transgênicos, visando desenvolver uma metodologia de avaliação da biossegurança. Uma rede de mais de 100 pesquisadores, da Embrapa e de outras instituições, trabalha no Projeto de Biossegurança dos Organismos Geneticamente Modificados. São quatro casos em estudo – mamão, batata e feijão transgênicos, os três resistentes a vírus, alguns de difícil controle –, além do algodão resistente à lagarta. Desenvolvem-se organismos transgênicos depois testados quanto à biossegurança. Nesses testes desenvolve-se um método, um protocolo para esclarecer se o produto oferece ou não algum risco mínimo para o meio ambiente. Considera-se cada caso, como por exemplo se há risco de o pólen do mamão cruzar com uma espécie nativa, modificando sua natureza.



Temos que manter pesquisas com transgênicos. As biotecnologias são fundamentais, são ferramentas importantes. Não conhecemos os limites, mas as possibilidades são muitas e não podemos simplesmente fechar as portas

Quantos anos de pesquisa serão necessários para conseguir essas respostas? A Embrapa se envolve com a questão política dos transgênicos?

— Provavelmente, de quatro a cinco anos. A Embrapa, cujo papel tem caráter técnico-científico, assume a parte técnica das pesquisas, não entrando no mérito político do assunto.

E as verbas da Embrapa para a pesquisa? São suficientes?

— Para pesquisa e manutenção, a Embrapa contava com R$108 milhões no Orçamento aprovado no ano passado para 2003. Para o exercício de 2004, houve um acréscimo de R$52 milhões, um bom acréscimo. Para a pesquisa em si, ao longo de alguns anos, submetem-se os projetos de pesquisa aos fundos competitivos, como o CNPq, e a algumas instituições internacionais, diversificando a fonte de recursos via projetos. A isso se acrescentam alguns *royalties* de sementes desenvolvidas e repassadas pela Embrapa ao setor privado, para multiplicar e comercializar. Esses projetos de pesquisa para captar verbas de outras instituições têm representado nos últimos anos mais de R$50 milhões em recursos. Mas os desafios são sempre maiores.

Como estão funcionando os laboratórios da Embrapa no exterior – Labex?

— Dois laboratórios, um nos Estados Unidos e outro na França, são formados por um pequeno grupo de pesquisadores. Nos Estados Unidos são quatro, um coordenador e três técnicos trabalhando em áreas que são consideradas de fronteira do conhecimento. Utilizam parte do tempo em suas pesquisas e outra parte acompanhando seus avanços, por meio de congressos e seminários. Os resultados são encaminhados aos pesquisadores que demonstrem interesse em determinado tema. O laboratório dos Estados Unidos está ligado ao Serviço de Pesquisa Agrícola (ARS), do Departamento de Agricultura. Na França, em Montpellier, há mais possibilidade de interagir com instituições dotadas de laboratórios, e é mais ampla a chance de conseguir outros parceiros e fazer a ponte das parcerias, conseguindo recursos inclusive da União Européia.

Quais são os projetos ambientais da Embrapa?

— A agricultura deve levar em conta as questões ambientais, assim como a questão do meio ambiente não pode ser desenvolvida pela Embrapa desprezando a agricultura. Ainda há muito que avançar. Desde que se elabora um projeto de pesquisa, é preciso contar com mecanismos de previsão dos possíveis impactos ambientais. Estão sendo desenvolvidos métodos para esse fim. Os pesquisadores estão incorporando a sua cultura, não só a questão ambiental, como a questão social, além da econômica. Uma tecnologia envolve sempre alguma repercussão em termos de renda ou concentração de terra. As questões relativas ao meio ambiente têm que vir embutidas no projeto de pesquisa. Não se implanta uma tecnologia para depois correr atrás de seus resultados sobre o meio ambiente, quando já for tarde para consertar os possíveis estragos.

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.com.br*)
(49) 322-3001
Cuiabá, MT (IAEE, *marcia@iaee.com.br*)
(65) 642-3868
Início: 24 de Setembro de 2003
Florianópolis, SC (Decision, *decision@fgv-sc.com.br*)
(48) 225-3261
Goiânia, GO (Top Eventos, *alexandre@topeventos.com.br*)
(62) 212-6200
Início: 31 de Outubro de 2003
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

ASSESSORIA DE MARKETING

Este mês:

AGROANALYSIS

Publicação mensal de agribusiness e economia agrícola da Fundação Getulio Vargas (Escola de Economia de São Paulo – EESP, Instituto Brasileiro de Economia – IBRE e Escola de Administração de Empresas de São Paulo – EAESP).

Diretor da EESP/FGV: Yoshiaki Nakano

Diretor do IBRE/FGV: Antonio Carlos Pôrto Gonçalves

Diretor da EAESP/FGV: Fernando Meirelles

Conselho Editorial: Antonio Carlos Pôrto Gonçalves, Fernando Meirelles, Ivan Wedekin, Roberto Fendt e Yoshiaki Nakano

Editor Chefe: Antonio Carlos Aidar

REDAÇÃO

Fundadores – Julian M. Chacel e Paulo Rabello de Castro

Redatores: César Garcia e Luiz Antonio Pinazza

Arte: Osvaldo Moreira

Revisão: Fátima Caroni

Editoração: Texto & Contexto

Colaboraram nesta edição: Áurea Varjão, Maria Antonieta Del Tedesco Lins, Carlo Lovatelli, Luiz Augusto Germani, André Nassar, Mário Jales, Joaquim Cunha Filho, Adriana Verdier, Mauro Lopes, Bruno de Souza Pinho, Elisio Contini, Felix Schouchana, Fabiana Perobelli, Ignez Vidigal Lopes, Armando Matielli, André Matielli, Paulo Korbes, Argemiro Brum, Odo Primavesi, Carlos Cogo e Luiz Fazuoli

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. 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, 190 - tel.: (21) 2559-5535 e fax: 2559-5537; São Paulo: Av. Nove de Julho, 2.029 - tel.: (11) 281-7875.

FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS

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 América 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

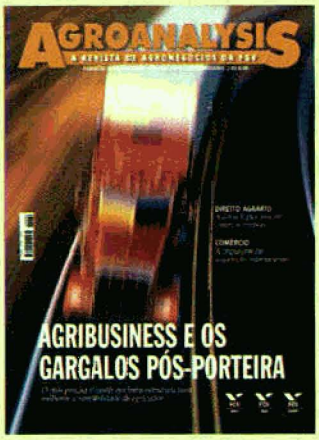
Vice-presidente: Klabin Irmãos & Cia (Pedro José da Matta Machado)

Vogais: Alexandre Koch Torres de Assis, Antonio Monteiro de Castro Filho (Souza Cruz S/A), Carlos Moacyr Gomes de Almeida, Diogo Lordello de Mello, 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



3 ABRE ASPAS: CLAYTON CAMPANHOLA

Prioridades paralelas

A Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária tem para este ano uma fatia de R$108 milhões do Orçamento da União. Para sua manutenção e a realização de pesquisas, recebe em 2004 um acréscimo de R$52 milhões. Presidente da empresa, o engenheiro agrônomo paulista Clayton Campanhola busca mais verbas oferecendo projetos aos fundos competitivos, nacionais e internacionais, e recebendo *royalties* de sementes que desenvolve. Isso tudo representa mais R$50 milhões em recursos.

ÁUREA VARJÃO

10 ECONOMIA

Depósito de esperanças

Maior liquidez e redução do custo do dinheiro podem ajudar a reaquecer a economia nacional

MARIA ANTONIETA DEL TEDESCO LINS

12 LEGISLAÇÃO

Proteção à propriedade

Forma de aquisição da posse por meios violentos, clandestinos e precários, a invasão não pode ser considerada legal

LUIZ AUGUSTO GERMANI

15 CRÉDITO

O desafio de crescer

Estimativas da ONU indicam o Brasil como o país de maior potencial para alcançar a liderança no *ranking* da produção agropecuária mundial

LUIZ ANTONIO PINAZZA

18 INFRA-ESTRUTURA

É preciso acelerar

A logística de transporte precisa acompanhar o aumento da produção agropecuária

CARLO LOVATELLI

21 COMÉRCIO

Radiografia da proteção

Severas restrições de fronteira são impostas aos produtos do agronegócio brasileiro

ANDRÉ NASSAR, MÁRIO JALES, JOAQUIM CUNHA FILHO E ADRIANA VERDIER

Processo transparente 25

É preciso dominar alguns conceitos básicos para refletir sobre a Alca de modo objetivo e adequado

MAURO LOPES E BRUNO DE SOUZA PINHO

O cobiçado mercado europeu 28

Coadjuvado por ações do poder público, o empresariado brasileiro pode conquistar parte desse mercado

ELISIO CONTINI

31 MERCADO DE CARBONO

Em tempo

O Brasil pode vir a atrair investidores e empresários estrangeiros interessados na aquisição de créditos de carbono

IGNEZ VIDIGAL LOPES

33 CAFÉ

O fruto da crise

Sem planejamento estratégico urgente para a cafeicultura, continuaremos ciclicamente vitimados pelas crises da produção

ARMANDO MATIELLI E ANDRÉ LUIS MATIELLI

35 ARROZ

Grão de competição

Clima favorável e pesquisa fazem crescer a importância da produção no Centro-Norte de Mato Grosso

PAULO J. KÖRBES

38 DESENVOLVIMENTO REGIONAL

Uma nova fase

Importa criar e desenvolver empresas locais, com reestruturação dos sistemas produtivos

ARGEMIRO LUÍS BRUM

41 ESTATÍSTICAS

Preços e indicadores

Preços do agronegócio e índices de preços recebidos e pagos pelos agricultores

BRUNO SOUZA PINHO

42 CIÊNCIA & TECNOLOGIA

Ainda é tempo

O Brasil pode alcançar qualidade de vida com crescimento sustentável às futuras gerações

ODO PRIMAVESI

44 MERCADOS FUTUROS

Fixação do preço de exportação

Os setores exportadores podem evitar os riscos das variações cambiais e do mercado físico

FÉLIX SCHOUCHANA E FABIANA S. PEROBELLI

47 TENDÊNCIAS DOS MERCADOS

Calor do Norte mantém soja em alta

A onda de calor que atingiu o hemisfério Norte em agosto fez reverter as estimativas para a safra 2003/04 nos EUA

CARLOS COGO*, LUIZ ANTONIO PINAZZA E ARMANDO & ANDRÉ MATIELLI

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.

Quadro em mudança

O ambiente de queda nos juros, que teve início em agosto, poderá estimular as operações com o envolvimento da cédula do produtor rural, instrumento mais moderno de comercialização. Do mesmo modo, papéis com lastro em produtos agropecuários e fundos setoriais para o agronegócio constituem mecanismos para atrair capitais estrangeiros com inversões diretas em atividades produtivas.

Para sustentar a alavancagem contínua da produção primária, cabe agora olhar com muito carinho para os elos pós-porteira das cadeias produtivas.

Quanto ao segmento fornecedor de insumos, máquinas e equipamentos, a tarefa mais importante é mantê-lo no atual ritmo de atividade e rentabilidade. Já na agricultura a deficiência mais gritante, a de armazenagem, requer a construção de silos e unidades graneleiras. Apenas 10% das propriedades brasileiras dispõem de armazéns próprios, ante 65% nos Estados Unidos e 25% na Argentina. O Moderinfra, com dotação de R$500 milhões, mais o incremento nas vendas e faturamento das empresas fabricantes de silos e armazéns mostram que o quadro está em processo de mudança.

Para agilizar a movimentação da carga agrícola nacional, vem sendo encetada uma série de ações para erradicar os problemas que prejudicam o escoamento da produção e aumentam o custo final do produto voltado para o consumo final ou externo. Nos últimos anos foram dadas concessões à iniciativa privada, para estimular investimentos em ferrovias e rodovias por onde se distribui a safra em direção aos portos e centros de consumo da região Centro-Sul. As empresas acompanharam a expansão das fronteiras agrícolas para a região Norte, com aplicações no transporte fluvial.

Para viabilizar verbas no montante de R$191 bilhões para a infra-estrutura, previstas no Plano Plurianual (PPA) para o período 2004 a 2007, o governo planeja as chamadas parcerias público-privadas (PPPs). O modelo foi bem-sucedido na União Européia e contou com o apoio de bancos públicos e privados, enquanto no Brasil a tendência é contar com empresas do setor produtivo. É muito importante que haja uma clara definição dos papéis do governo e das empresas no projeto, a contemplar interesses gerais e não apenas a experiência tecnológica e operacional.

Saindo do terreno da engenharia produtiva ligada a armazenagem e transporte, AGROANALYSIS traz um interessante artigo do professor de direito agrário Luiz Augusto Germani, da FGV, sobre uma das questões mais candentes do meio rural brasileiro, a invasão de fazendas. Ações dessa natureza não favorecem a alocação de capitais para o campo e criam um ambiente de incerteza e insegurança extremamente negativo para o ânimo da produção. O proprietário rural não pode esquecer que existem soluções preventivas, não violentas, legais, dentro do Estado democrático de direito, que a grande maioria da população deseja preservar. Uma dessas soluções — mecanismo jurídico/processual inicial de proteção à propriedade — é o interdito proibitório.

Diante da projeção de aumento da produção, a contrapartida direta de um crescimento na demanda de produtos se faz necessária. A redução dos juros e a retomada da economia brasileira são vitais nesse quadro. O PIB do país esteve estagnado no primeiro semestre, com variação de 0,3%, e foi puxado pelo setor agropecuário, com elevação de 5,7%. Já do lado externo, o Brasil vai se consolidando como um dos principais exportadores mundiais do agronegócio. A cada ano ganha espaço e participação nas transações internacionais e gera crescente preocupação aos países concorrentes.

A propósito, estimativas lançadas pela ONU indicam o Brasil como o país de maior potencial para alcançar a liderança no *ranking* da produção agropecuária mundial. O relatório da Conferência da ONU sobre Desenvolvimento e Comércio (Unctad) de agosto último explica: as oportunidades estão abertas, pois o país dispõe de 90 milhões de hectares agricultáveis que dispensam a derrubada de uma só árvore.

A Unctad confirma o grau de preocupação da União Européia e dos Estados Unidos na abertura de seus ricos mercados aos produtos agrícolas brasileiros. Sem o cenário de subsídios e protecionismo, o Brasil terá mais força para jogar no comércio mundial. A crise financeira asiática e a emergência do Brasil abalaram a tradicional competição de UE e EUA nos mercados mundiais de carnes. Na soja, de 1996 a 2002 a participação do Brasil em relação aos EUA passou de um para dois terços em produção e exportação.

A reunião da OMC em Cancún foi um marco para o Brasil em relação à inoperância registrada no passado: constatou-se uma ação ativa, com posição definida, calcada em estudos e pareceres competentes. Os negociadores nacionais mostram uma nova postura ao mundo e ratificam a todos o quanto enxergam a importância do agronegócio para o desenvolvimento futuro do país. E vamos em frente: seja na OMC, Alca, Mercosul e outros fóruns internacionais importantes.

Depósito de esperanças

Maior liquidez e redução do custo do dinheiro podem ajudar a reaquecer a economia nacional

MARIA ANTONIETA DEL TEDESCO LINS

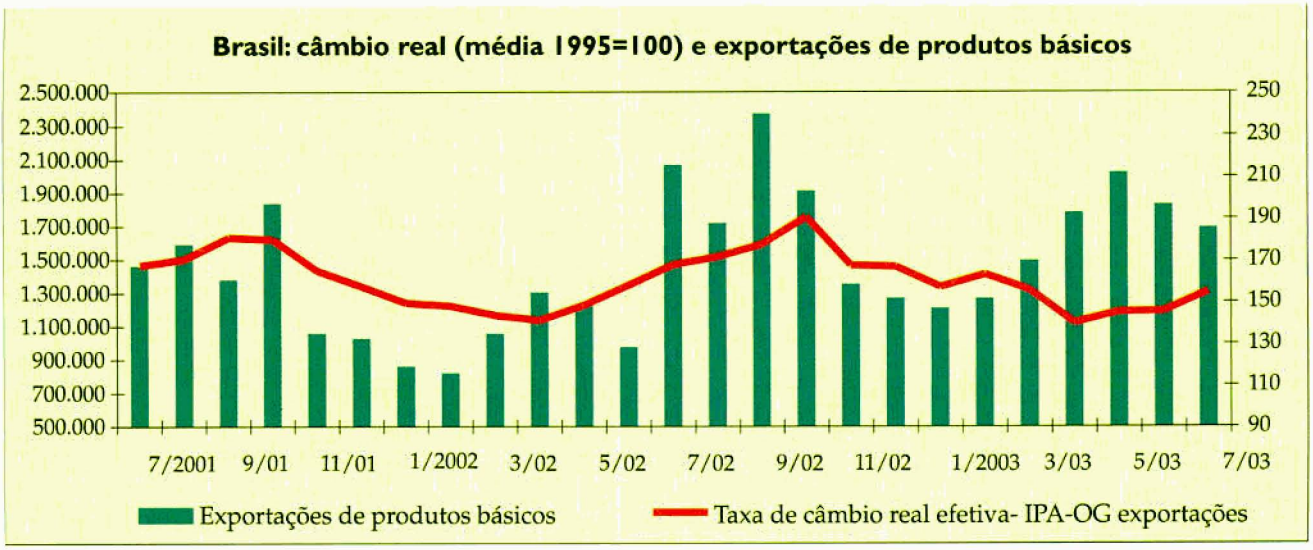
Sensações contraditórias: é o que se pode dizer que o desempenho da economia brasileira tem provocado. Temores e incertezas rondaram a fase eleitoral e a transição de governos no final do ano passado. Veio, depois, o alívio com a constatação de que a política econômica manteria os pilares do modelo anterior, logo seguido pela surpresa pelo grau de austeridade escolhido. A pronta resposta dos índices de preços ao rigor da política monetária trouxe mais alívio e satisfação, ao mesmo tempo em que serviu como argumento contra as agruras do ajuste. Os indicadores publicados até a entrada no nono mês do governo Lula revelam, com efeito, que a batalha pela confiança dos mercados e analistas de risco teve como custo uma profunda retração da atividade econômica, durante a qual apenas as atividades direcionadas ao mercado externo e o setor agropecuário puderam obter resultados menos desastrosos. De fato, no primeiro semestre do ano, o produto interno bruto do país permaneceu praticamente estagnado: um crescimento de 0,3% comparado ao mesmo período de 2002, puxado por 5,7% do setor agropecuário, já que os demais tiveram evolução sofrível.

Com esses rumos para a produção, o descontentamento levado a público por alguns grupos políticos e distintos setores da economia é legítimo. Mas a verdade é que havia poucas alternativas para reverter as expectativas negativas que pairavam sobre o Brasil no início do ano: era imperativo demonstrar o compromisso com a estabilidade de preços e o controle das contas públicas, sob pena de manter retraídos os fluxos de recursos para o país e a moeda em franca depreciação.

O governo abdicou, portanto, de suas prerrogativas de estimular a atividade econômica, tanto pela política fiscal, como pela determinação da liquidez e do custo de crédito. A decisão de ampliar o superávit primário das contas públicas para 4,25% do PIB levou o governo a iniciar o ano com consideráveis cortes no orçamento. Alguns ministérios, como o das Cidades, o da Integração Nacional e o dos Esportes, tiveram mais de 80% de seus recursos cortados. A exígua disponibilidade de recursos nas pastas do Executivo tornou difícil qualquer política pública de maior alcance. O único programa resguardado pelo aperto fiscal foi o Fome Zero. A elevação de preços do primeiro trimestre e a formação de expectativas inflacionárias puseram em perigo as metas estabelecidas para o ano e estimularam o governo a prosseguir com uma política monetária fortemente contracionista.

Dinheiro mais barato

Julho deu a partida no movimento de alívio da política monetária: corte de 1,5% da taxa Selic e, no mês seguinte, menos 2,5%, e ainda redução do recolhimento de depósitos compulsórios sobre os depósitos à vista dos bancos de 60% para 45%. Essa medida cria um ambiente favorável para um movimento amplo de diminuição das taxas de juros praticadas pelos bancos. A redução do compulsório deve ampliar em R$8,25



bilhões o volume de recursos disponíveis para os bancos emprestarem, tendo em conta o patamar atual de depósitos à vista de R$55 bilhões. Permanecem inalterados os compulsórios sobre depósitos a prazo (de 23%, totalmente corrigidos pela Selic) e poupança (30%, dos quais 20 pp são corrigidos pela variação da TR, mais 0,5% ao mês, e os 10 pp restantes pela variação da Selic).

O governo espera, com a injeção de liquidez e a redução do custo do dinheiro, que a volta do crédito possa contribuir para reaquecer a economia nacional. No entanto, persistem incertezas capazes de frear por enquanto a tomada da decisão de investir por parte das empresas e é possível que os recursos liberados pelo Banco Central sejam usados pelos bancos para comprar títulos e moeda estrangeira.

Partindo de uma situação de negócios apática, quando se formulam hipóteses acerca das alternativas para voltar a crescer, é natural que se avaliem as possibilidades de expansão da demanda doméstica, assim como das vendas externas. A polêmica em torno de um valor desejado para a taxa de câmbio, capaz de sustentar as exportações sem se tornar fonte de pressão inflacionária, animou analistas e imprensa desde que o real voltou a apreciar-se em abril. Mesmo reconhecendo haver um intervalo de tempo entre o fortalecimento da moeda e uma resposta para baixo das exportações, o movimento do câmbio até agosto não parece ter atrapalhado o curso das vendas de produtos básicos brasileiros ao exterior. A coincidência entre o sentido das oscilações da taxa de câmbio real, corrigida pelos preços de exportações, e o das exportações de produtos básicos deixou de ser verificada já no primeiro trimestre de 2003. O vigor das exportações, portanto, não é refém de uma taxa de câmbio desvalorizada.

Oxigênio para as microfinanças

Quanto à economia doméstica, a queda dos juros não pode fazer o trabalho sozinha. Mantidas as limitações sobre a política econômica, alguma luz vem de ações pontuais de microfinanças. O governo lançou, em junho e julho, medidas criando um programa de estímulo ao crédito, especialmente nas modalidades mais populares. O programa deve atuar a partir de distintas instituições governamentais de crédito, e se compõe, de maneira geral, por iniciativas como: inclusão de grupos de baixa renda e trabalhadores da economia informal no sistema bancário e criação de financiamentos de consórcios para aquisição de bens de consumo durável; destinação de uma parcela dos depósitos à vista dos bancos comerciais para operações de microcrédito; lançamento de um programa de capacitação e institucionalização de entidades que operem com microfinanças; liberação de parte dos recursos do FAT para empréstimos para capital de giro de micro e pequenas empresas e compra de material de construção.

Deixando de considerar a parte gerada pelo comércio exterior, a volta do crescimento econômico depende essencialmente da recuperação da demanda doméstica. Com crédito caro e de difícil acesso, a missão é quase impossível. As medidas de estímulo ao microcrédito apontam na boa direção, mesmo que seus efeitos tardem a surgir. A redução sustentada das taxas de juros, aliada a uma melhora consistente do quadro macroeconômico, deve contribuir para que o setor produtivo consiga resultados mais favoráveis e retome os investimentos. Mas a prosperidade ainda não vem vindo por aí, pois costuma caminhar atrás da poupança doméstica.

Maria Antonieta Del Tedesco Lins *é economista, doutora pela FGV-SP, editora de economia do boletim GVprevê e consultora no Gvconsult.*

Proteção à propriedade

Forma de aquisição da posse por meios violentos, clandestinos e precários, a invasão não pode ser considerada legal

LUIZ AUGUSTO GERMANI



Por motivos econômicos, algumas vezes políticos, ou em menor escala sociais, vêm se tornando cada vez mais freqüentes as ameaças de invasão de terras, improdutivas ou produtivas. Ao proprietário rural, na realidade, pouco importa o motivo ou o critério da escolha do imóvel a ser invadido; importam a agressão que sofre e a necessidade de proteger sua propriedade.

A invasão (ou ocupação, como os agressores querem denominar, com o fim de descaracterizar a própria agressão), do ponto de vista jurídico, não passa de um esbulho que no conceito legal significa uma forma de aquisição da posse por meios violentos, clandestinos e precários. Tal agressão é, inclusive, passível de acarretar uma forma de defesa também violenta, que no caso não parece ser a medida mais adequada a ser tomada, vez que envolve meios caros, perigosos, nada confiáveis, inconvenientes politicamente e que, até, podem servir ao jogo de extremistas que utilizam movimentos sociais como massa de manobra para atingir fins ideológicos.

O proprietário rural não pode esquecer que existem soluções preventivas, não-violentas, legais, dentro do

Estado Democrático de Direito que a grande maioria da população deseja preservar. Uma dessas soluções, como mecanismo jurídico/processual inicial à proteção da propriedade, é o interdito proibitório. Ele pode e deve ser utilizado no momento em que o proprietário tem informações de que seu imóvel pode vir a ser invadido, ou simplesmente receia que a invasão venha a ocorrer. A concessão liminar do mandado de interdito depende das provas apresentadas, documentais e/ou testemunhais. Essas provas, apesar de geralmente os invasores serem bem organizados, são de fácil obtenção; ademais, o Judiciário já mostra uma postura de aceitação menos exigente em relação às provas a serem produzidas, conforme já fixado em jurisprudência: "Sendo fato público e notório a constante invasão de terras nos dias atuais, configura-se o justo receio de moléstia a posse" (RT 631 / 152). Assim, pode bastar um simples acampamento na região próxima à propriedade, e já estará configurado justo receio como condição suficiente para a obtenção de uma ordem judicial.

O interdito proibitório pode e deve ser utilizado no momento em que o proprietário tem informações de que seu imóvel pode vir a ser invadido, ou simplesmente receia que a invasão venha a ocorrer. A concessão liminar do mandado de interdito depende das provas apresentadas

Muitos dirão que tais instrumentos legais são de pouca eficiência, pois ainda que exista a ordem judicial de proteção do imóvel e mesmo esta ordem impondo pena financeira ao Poder Público, a invasão pode ocorrer. Dirão também que ocorrendo invasão – caso em que, automaticamente, o interdito converte-se em uma reintegração de posse – o Executivo estadual nada faz, ou demora a fazer algo para despejar os invasores. Tais afirmativas são verdadeiras. Aqui vale uma sugestão: se, no momento em que se estabelece um acampamento, todos os proprietários rurais da região interpuserem, cada um, seu interdito proibitório, o próprio Judiciário estadual, de forma indireta, mas legítima, deverá pressionar o Executivo estadual, levando-o a tomar alguma providência em relação aos acampados da região.

Difícil confiança

Antes de se analisarem as invasões ditas justificadas por improdutividade do imóvel rural, cabe uma análise de natureza política.

O ministro do Desenvolvimento Agrário, em recente visita a São Paulo, expôs as principais diretrizes que norteiam as atividades administrativas de seu ministério e do Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária (Incra), autarquia operacional que lhe é vinculada: a geração de trabalho, emprego e renda na atividade de agricultura familiar, estimulando a qualidade de produção, a escolaridade e a saúde dos beneficiados diretamente pela reforma agrária. Afirmou que um dos instrumentos para atingir tais objetivos é a desapropriação de terras com boa capacidade de produção e bem localizadas em relação às infra-estruturas já existentes, para que os assentamentos sejam mais prósperos e menos custosos aos cofres públicos. Tudo de acordo com o Estado Democrático de Direito. Justificou ainda sua visita como uma oportunidade de esclarecer o modelo de reforma agrária no qual está se inspirando e por sua intenção de reafirmar "a confiança e a fidúcia que deve ser consolidada" – usando as palavras do ministro – entre seu ministério e os proprietários rurais, eventuais futuros desapropriados para fins de reforma agrária. Por mais nobres que possam parecer os objetivos sociais do ministério, é bem difícil falar em confiança e fidúcia a um proprietário, que há uma ou duas décadas se dedicou a desbravar regiões totalmente desprovidas de infra-estrutura, sem estradas, luz e demais serviços públicos, e que hoje, adequadamente servido em sua propriedade por essas facilidades – serviços públicos que, muito provavelmente, foram implantados na região do imóvel rural muito em função da obra que o desbravador desenvolveu com muito custo, até de natureza pessoal – que propiciaram uma produção adequada, e agora tenha de se resignar em aceitar a desapropriação de seu imóvel. Também é muito difícil esperar, dos proprietários rurais, confiança e fidúcia. Eles sabem, por já terem sofrido ou acompanhado casos de colegas, das atitudes nada confiáveis, praticadas pela administração pública federal, especialmente vistores e procuradores do Incra que, por exemplo, deixam de juntar documentos fornecidos pelo proprietário aos autos do processo administrativo de vistoria; estabelecem inadequados cálculos de unidades animais; fazem inadequadas considerações em relação aos volumes da produção agrícola; determinam como ilegal a fixação das áreas de interesse ambiental estabelecidas pelo proprietário do imóvel, assim prejudicando os índices da área utilizável; enfim, cometem erros, omissões e ilegalidades, contra as quais a interposição de impugnação administrativa interposta pelo proprietário acaba por ser desconsiderada, apesar da correção das demonstrações e fundamentações inseridas. Nada

mais resta ao proprietário rural, a não ser se socorrer do Judiciário que, diante de argumentos bem fundamentados, não titubeia em determinar a concessão de liminar, impedindo o prosseguimento do processo administrativo viciado, ou trazendo para si a incumbência de julgar se o imóvel rural é ou não passível de desapropriação com fins de reforma agrária.

Entretanto, e aí está a maior causa de desconfiança, o Incra muitas vezes, apesar da ordem judicial, dá prosseguimento ao processo administrativo, declarando o imóvel improdutivo, encaminhando-o à Presidência da República para a decretação de interesse social na desapropriação. Novamente o proprietário se vê obrigado a bater às portas do Judiciário para buscar a declaração de nulidade do decreto presidencial sob alto desgaste financeiro e emocional. Assim, esperar que haja confiança recíproca entre executores da reforma agrária e o proprietário rural é esperar que os primeiros mudem suas atitudes, especialmente no que diz respeito à adequada interpretação e aplicação da lei e ao respeito às ordens judiciais.

Do ponto de vista político, podemos pois depreender que o Incra tem intenções de desapropriar terras nobres e bem localizadas.

Quanto à melhor proteção contra invasões por improdutividade, há muita discussão e insegurança em relação aos índices mínimos de produção agropecuária estabelecidos em instruções normativas nascidas no Incra. Para o proprietário rural, são verdadeiros tormentos, na maioria das vezes emocional, e às vezes um tormento real, efetivado nos laudos de vistoria e avaliação de imóvel rural, para fins de desapropriação por interesse social, promovidos pelo instituto. Entretanto tais índices não têm sido estabelecidos de forma absolutamente legal, tendo em vista que estão sendo fixados sem a interferência, legalmente exigida, do Conselho Nacional de Política Agrícola (CNPA). Este foi instituído pela Lei de Política Agrícola que estabelece quais as ações e instrumentos públicos a serem aplicados na fiscalização e no controle das atividades agropecuárias, especialmente no que diz respeito ao cumprimento de sua função social, e fundamentalmente entre seus objetivos administrativos, compatibilizando as ações de política agrícola com as de reforma agrária. Tal conselho, conforme estabelecido em lei, deveria ser presidido pelos ministros da Agricultura e da Reforma Agrária, hoje Desenvolvimento Agrário, e constituído por vários outros representantes da sociedade, principalmente ligados ao agronegócio. Com certeza seria um comitê bastante representativo de todos os setores sociais que, direta ou indiretamente, cooperariam com as metas estabelecidas na Lei de Política Agrícola (LPA). De tais metas, destaca-se, no tema fundiário, o dever de compatibilizar a produção rural com as metas de reforma agrária, tendo em vista que só a ocorrência de tal compatibilidade daria os devidos contornos legais à fixação de índices mínimos de produção rural; portanto, a LPA exige que a fixação de tais índices esteja condicionada à análise e mensuração do conselho. Em função dessa condicionante e sob o ponto de vista estritamente jurídico, só os índices mínimos nascidos do CNPA deveriam receber a tarja de índices legais para conseqüentemente passarem a ser exigidos do produtor rural no exercício de sua atividade.

Inexistindo o CNPA, toda e qualquer instrução normativa expedida pelo Incra isoladamente, que tenha o objetivo de fixar parâmetros mínimos de produtividade na atividade rural, carece de legalidade, pois está desprovida do aval do conselho. Como conseqüência jurídica ulterior, todo e qualquer processo administrativo de avaliação de imóvel rural com fins de reforma agrária, sustentado na insuficiência de índices mínimos de produção, está fadado à nulidade, inviabilizando qualquer desapropriação de imóvel rural. Assim não há como se falar em improdutividade, e a invasão nela sustentada acaba por ser também injustificável.

É bem difícil falar em confiança e fidúcia a um proprietário que há décadas se dedicou a desbravar regiões totalmente desprovidas de infra-estrutura, sem estradas, luz e demais serviços públicos, hoje adequadamente servido em sua propriedade por essas facilidades

Portanto, podemos concluir que o proprietário rural tem todos os instrumentos legais para se proteger das invasões, sob qualquer aspecto ilegais e injustificáveis.

Luiz Augusto Germani *é professor de direito agrário da FGV.*
germani@germaninet.com.br

O desafio de crescer

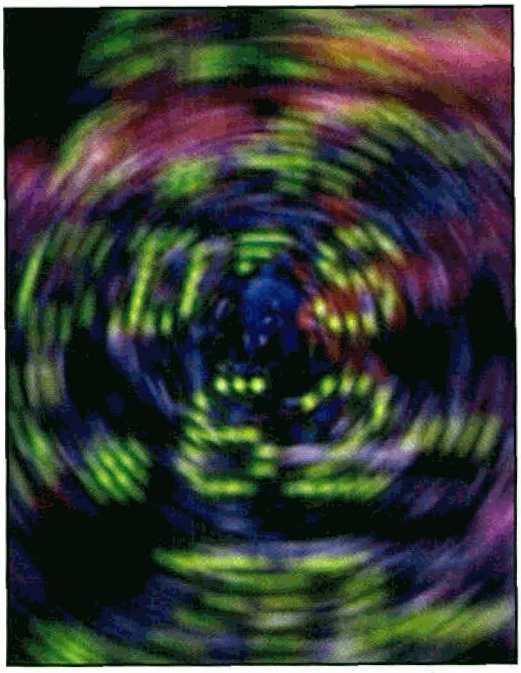
Estimativas da ONU indicam o Brasil como o país de maior potencial para alcançar a liderança no ranking *da produção agropecuária mundial*

LUIZ ANTONIO PINAZZA

O escoamento crescente da produção brasileira de cereais, oleaginosas e carnes para o exterior tem dado forte contribuição à rentabilidade de todo o agronegócio. Depois de sucessivas negociações com o governo federal, envolvendo R$30 bilhões, através da securitização, Pesa e Recoop, e de algumas colheitas com boas margens de comercialização, o quadro do campo ficou bem mais saudável do ponto de vista econômico-financeiro e a inadimplência caiu consideravelmente.

Segundo o Banco do Brasil, o principal agente financiador do setor primário, o índice de inadimplência registra marca inferior a 1% desde a safra 1999/00. Essa mesma taxa é constatada pelos bancos privados.

Para a temporada 2003/04, o crédito rural deixa de ser o trauma do setor, seja na tomada ou no custo. Nesse aspecto, duas novidades interessantes para carrear mais dinheiro no custeio das lavouras, onde o desembolso chega a R$ 88 bilhões, estão em estudo no Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. A primeira se refere à captação de recursos externos de até R$30 bilhões para as chamadas letras de comércio, título lastreado em produto agrícola. A segunda é a criação dos fundos de investimentos no agronegócio, com recursos de aplicadores



estrangeiros interessados no agribusiness brasileiro, principalmente pelo baixo valor da terra: cerca de 1/7 do preço norte-americano.

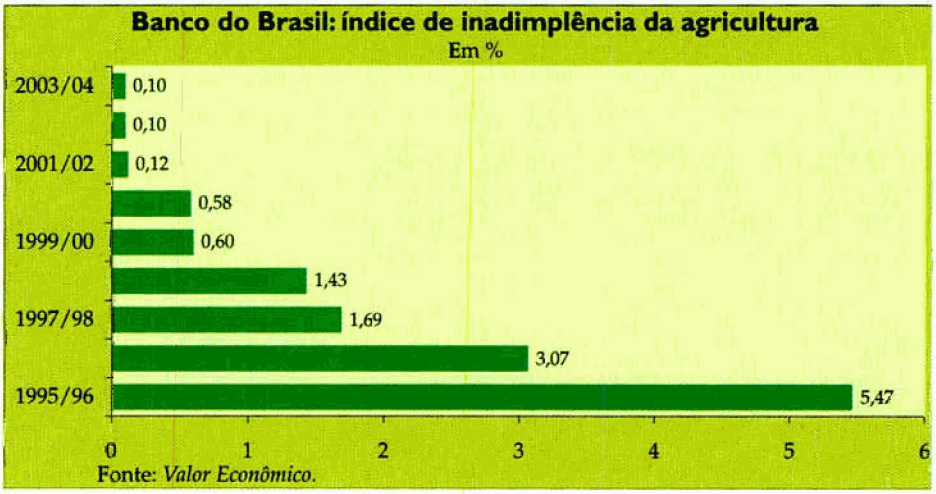
Da quantidade total de recursos projetados, aproximadamente R$30 bilhões são bancados pelos próprios agricultores. Os agentes financeiros injetam, via crédito rural, R$32,5 bilhões, dos quais 61,5% serão ofertados pelo BB, que promete reduzir a burocracia na concessão do financiamento.

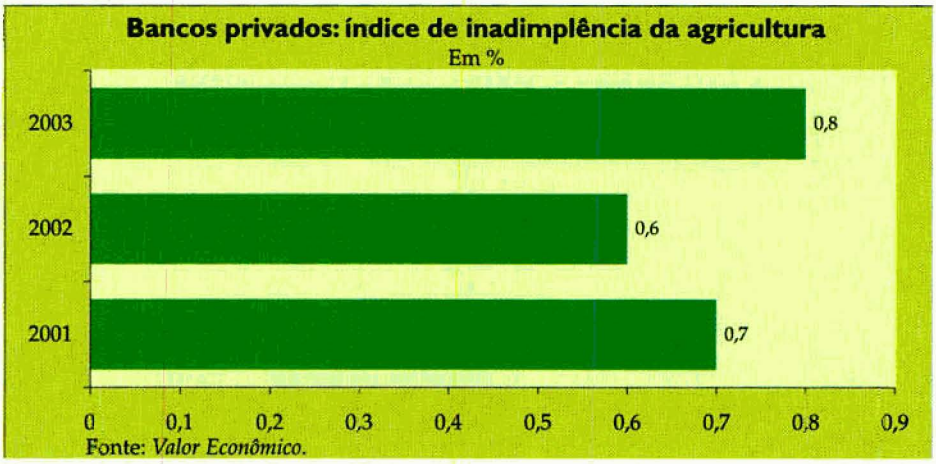
Pesquisa realizada pela Confederação Nacional da Agricultura revela a excessiva exigência de documentos, registros, projetos e cadastros como o principal problema apontado pelo agricultor para formalizar a operação.

Estima-se que as grandes cooperativas e empresas ligadas ao esmagamento e comercialização do complexo soja supram com mais de R$20 bilhões o plantio e cultivo das lavouras, em operações onde predominam as chamadas CPRs de gaveta. Através das cédulas do produtor rural, as companhias financiam os gastos de produção com a contrapartida de o produtor entregar a sua safra. Esse instrumento ganhou espaço em substituição aos contratos mútuos, envolvendo trocas de insumos e produtos, pois é executável em curto prazo, em caso do não-cumprimento por uma das partes.

Na parte do seguro rural, o mercado poderá crescer rapidamente com o projeto de lei nº 7.214, de 2002, sobre a subvenção econômica do prêmio rural por parte do Poder Executivo, pronta para ser aprovada pela Câmara. Mas há também a questão ligada ao Fundo de Estabilidade do Seguro Rural, administrado pela Superintendência de Seguros Privados (Susep), órgão do Ministério da Fazenda. O fundo é alimentado por 50% dos lucros das companhias do setor, dominado por duas empresas – Cosesp e Aliança do Brasil (BB) –, e conta com R$70 milhões (R$60 milhões em títulos e R$10 milhões em dinheiro).

Após as graves perdas registradas na safra 1999/00, por conta da enorme quantidade de sinistros provocados pelas geadas em plantações de trigo e de milho segunda safra, a ponto de configurar um quadro de catástrofe, as companhias ficaram mais dependentes do fundo para cobrir os limites de prejuízo em vigor. Atualmente, enquanto nos EUA o seguro rural garante mais de 3/4 da produção agrícola, no Brasil não passa de minguado 1%.







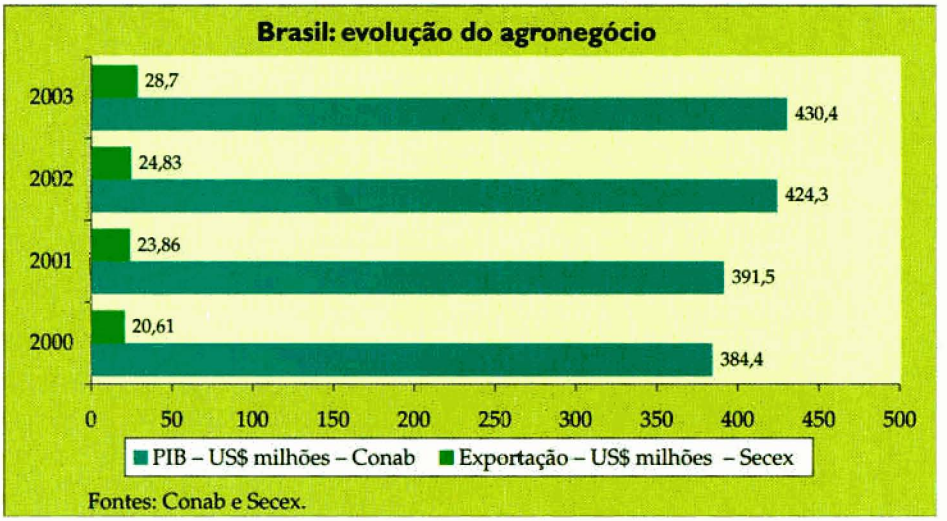
Na parte da comercialização, os agricultores provavelmente não contarão com os benefícios do real superdesvalorizado em relação ao dólar, cujo reflexo é direto e positivo para as exportações. A rentabilidade fica mais espremida e os resultados de receita e despesa provavelmente não mostrarão o mesmo desempenho das últimas duas safras. Felizmente, em nível internacional, as estimativas projetadas para as cotações sinalizam no sentido de uma estabilidade e há espaço para a colocação do produto nacional

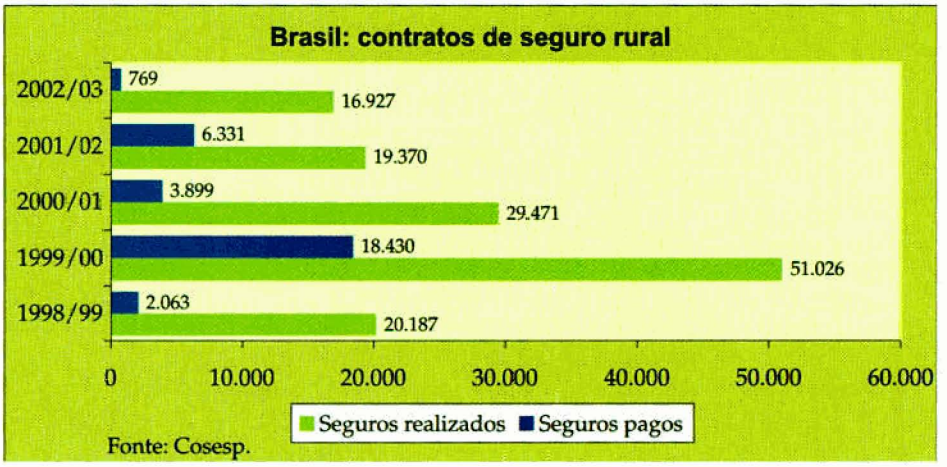
Um exemplo no *boom* do agronegócio são as vendas de aeronaves. A frota nacional de 900 unidades deverá crescer 10% nos próximos 12 meses, contra 2% a 3% em anos passados. O Ipanema representa 80% da frota. Segundo o Sindicato Nacional das Empresas de Aviação Agrícola, o segmento movimenta R$250 milhões ao ano, entre comercialização de peças e equipamentos, treinamento de pilotos e aluguel de aeronaves. Cada unidade custa ao redor de US$220 mil. A Embraer calcula que, apesar de não estar sendo fabricado, 80% das vendas do Ipanema prevêem a conversão dos motores originais a gasolina para álcool.

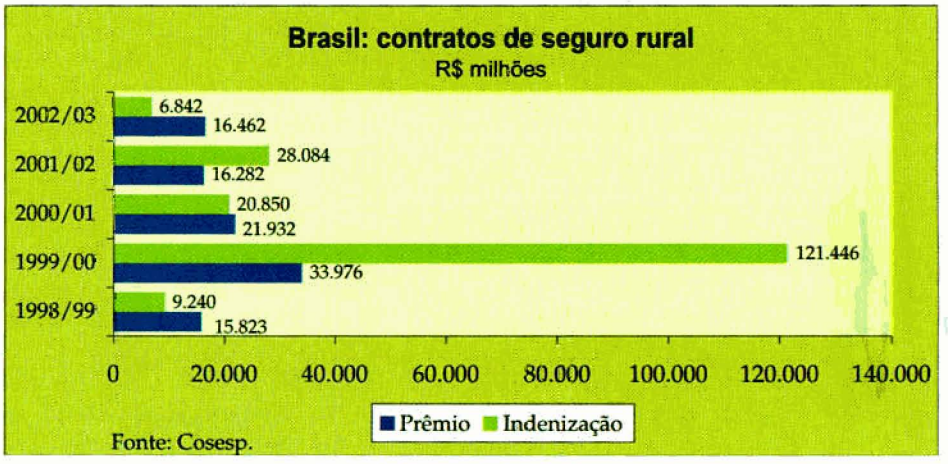
Embora um arrefecimento no ritmo de crescimento do agronegócio esteja fora das hipóteses previstas, os investimentos aportados em melhorias logísticas terão de prosseguir na mesma intensidade. Aí bate um grande desafio para o governo e a iniciativa privada.

A propósito, estimativas da ONU indicam o Brasil como o país de maior potencial para alcançar a liderança no *ranking* da produção agropecuária mundial. O relatório da Conferência da ONU sobre Desenvolvimento e Comércio (Unctad) de agosto último explica: as oportunidades estão abertas, pois o país dispõe de 90 milhões de hectares agricultáveis, onde se dispensa a derrubada de uma só árvore.

A Unctad afirma o grau de preocupação da União Européia e dos Estados Unidos na abertura de seus ricos mercados para os produtos agrícolas brasileiros. Sem o cenário de subsídio e protecionismo o Brasil terá mais força para jogar no comércio mundial. A crise financeira asiática e a emergência do Brasil abalaram a tradição de competição da União Européia e dos EUA nos mercados mundiais de carnes. Na soja, de 1996 a 2002, a participação do Brasil em relação aos EUA passou de 1/3 para 2/3 na produção e na exportação.







É preciso acelerar

A logística de transporte precisa acompanhar o aumento da produção agropecuária

CARLO LOVATELLI

Do ponto de vista de produção e custeio, a safra está relativamente bem resolvida. Mas não se pode dizer o mesmo da infra-estrutura. Para os próximos anos, o setor certamente será responsável por gargalos consideráveis no que diz respeito a armazenagem e transporte. Para 2010, a Associação Brasileira de Agribusiness estima um crescimento de 50% na colheita de cereais e oleaginosas e de mais 6 milhões de toneladas de carnes. A expansão está prevista para as regiões centrais do país. Isso significa que produções voltadas para exportação deverão percorrer longas distâncias até os pontos de embarque – ou seja, maior pressão dos custos pós-porteira.

Exportar é um dos principais vetores de desenvolvimento do agronegócio. O comércio internacional provocou um crescimento de 50% no transporte de mercadorias nos últimos 50 anos, num processo caracterizado por fracionamento e deslocamento da produção entre países desenvolvidos e emergentes, por questões de custo ou ambientais. No caso dos primeiros, entram pelos portos matérias-primas e saem produtos acabados, em sistema logístico multimodal, onde o objetivo é reduzir o custo do transporte integrando rodovias, ferrovias e hidrovias. No Brasil, dados do Ministério dos Transportes revelam que os custos logísticos correspondem a 20% do PIB nacional e são os principais componentes do custo Brasil. Outros seriam as cargas tributárias em cascata, encargos sociais, juros elevados, baixa participação dos fretes internacionais e ausência de políticas setoriais.

No Plano Plurianual 2004 a 2007, o governo prevê grandes investimentos para logística de transporte e infra-estrutura hídrica, respectivamente, de R$41,04 bilhões e R$5,90 bilhões. A maior obra será a transposição do rio São Francisco.

O transporte rodoviário tem alta participação na matriz nacional, com 80% da carga movimentada. A frota nacional de caminhões, formada por 1,8 milhão de unidades, possui idade média de 18 anos e mais de dois terços têm idade superior a 11 anos. O Modercarga, um programa para a renovação da frota de caminhões, a exemplo do Moderfrota na modernização de tratores e colheitadeiras, poderá mudar substancialmente esse quadro desfavorável.

A malha viária do país abrange 1,7 milhão de quilômetros, dos quais apenas 165 mil quilômetros estão pavimentados e 80% são considerados regulares ou ruins. Estudos da Cepal apontam prejuízos anuais de 1% a 3% do PIB nos países da América Latina e Caribe. O Brasil tem uma perda anual de R$10 bilhões, muito acima dos R$4 bilhões requeridos para recuperar sua malha viária. Além dos danos materiais, existem os acidentes fatais que atingem 40 mil pessoas por ano. Outro ponto negativo é o roubo de cargas, que chega a R$1 bilhão anuais.

Mal traçadas ferrovias

Recentemente, o governo lançou o Plano de Revitalização das Ferrovias, o primeiro grande projeto de mudança no setor desde o início das primeiras privatizações da Rede Ferroviária Federal, em 1995. Entre seus objetivos estão a integração das ferrovias e a reconstituição dos corredores de transportes para reduzir o custo do frete e baratear as exportações. Até o final de 2004 projetam-se recursos da ordem de US$1,3 bilhão.

Entre 1996 e 2002, com a privatização da malha federal, houve grande melhoria da rede ferroviária. Pelos números da Associação Nacional dos Transportadores Ferroviários (ANTF), as concessionárias investiram R$3

No Brasil os custos logísticos correspondem a 20% do PIB nacional e são os principais componentes do custo Brasil. Outros seriam as cargas tributárias em cascata, encargos sociais, juros elevados, baixa participação dos fretes internacionais e ausência de políticas setoriais

Garantia de competitividade

bilhões; cresceu 43% o volume de carga transportado no país pelas ferrovias – que subiram de 19% a 23% em participação na matriz de transporte –, os acidentes caíram 43% e a produtividade dobrou. A rede porém continua desconcentrada, com densidade de 0,32%, um décimo da norte-americana, e produtividade muito baixa em termos de velocidade média. Um redesenho seria fundamental para racionalizar

Existe um consenso entre os especialistas de logística, no tocante à inadequação do modal rodoviário para o escoamento de grãos – apontada como causa do alto custo do transporte de soja das regiões produtoras aos portos nacionais.

Com o desenvolvimento da Ferronorte, melhorou o escoamento da soja em grão do Mato Grosso e do Mato Grosso do Sul até o porto de Santos. Sua composição-padrão possui capacidade para carregar 3.500t, enquanto uma carreta transporta 25t. Uma composição equivale a 140 carretas.

Entre 1998 e 2002, o transporte ferroviário da soja movimentada no porto de Santos passou de 5% a 21%. Em 2003 deve bater 10 milhões de toneladas e chegar a 29%.

Estudos elaborados pelo Departamento de Agricultura dos Estados Unidos sobre dados de 2000 mostravam que o custo de produção da soja no Cerrado brasileiro era, em média, 23% inferior quando comparado com o Meio-Oeste norte-americano. No entanto, os gargalos logísticos resultantes de falta de ferrovias e estradas malconservadas e ineficiência operacional faziam com que a soja brasileira incorporasse custos e chegasse ao porto de Roterdã, na Holanda, com valor somente 7% menor do que a oleaginosa americana.

O Brasil desperdiça US$70 milhões no transporte de grãos por caminhões até os portos. Se empregasse trens e barcos, haveria uma economia de US$44 milhões com frete e US$26,69 milhões em combustível. Os cálculos são da Empresa Brasileira de Planejamento de Transportes (Geipot), que recomenda estimular a intermodalidade, correspondente ao intercâmbio entre os diferentes meios de transporte. A meta no transporte da soja para 2015 é de 33% por caminhão, 40% por ferrovia e 30% por hidrovia.

1. Brasil: redes ferroviárias – previsão de investimentos

Concessionárias	2003	2004	Total
Ferrovia Noroeste S. A.	11,64	300,00	311,64
Ferrovia Centro-Atlântica S. A.	63,00	400,00	463,00
MRS Logística S. A.	82,31	80,70	163,01
Ferrovia Tereza Cristina S. A.	4,55	4,87	9,42
ALL-América Latina Logística do Brasil S. A.	69,50	72,00	141,50
Companhia Ferroviária do Nordeste S. A.	17,51	200,00	217,51
Ferrovias Bandeirantes S. A.	49,83	56,74	106,57
Total	298,34	1.114,31	13.006,08

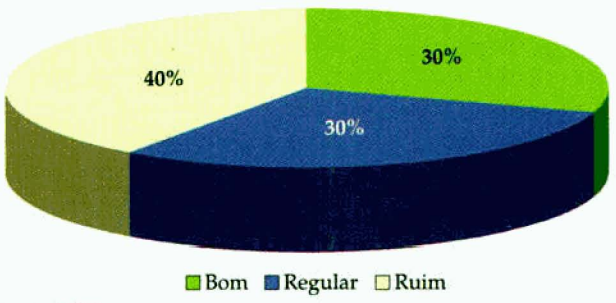
Fonte: Agência Nacional de Transportes Terrestres.

2. Brasil: aumento na capacidade de embarque
Em milhões de toneladas

Terminais	Mínimo	Máximo
Rio Amazonas	7	10
Aratu e Ilhéus	2	4
São Luiz	7	10
Vitória	3	5
Paranaguá e São Francisco	2	3
Santos e Sepetiba	10	15
Total	31	47

Fonte: Faesp.

Brasil: qualidade das rodovias, 2002



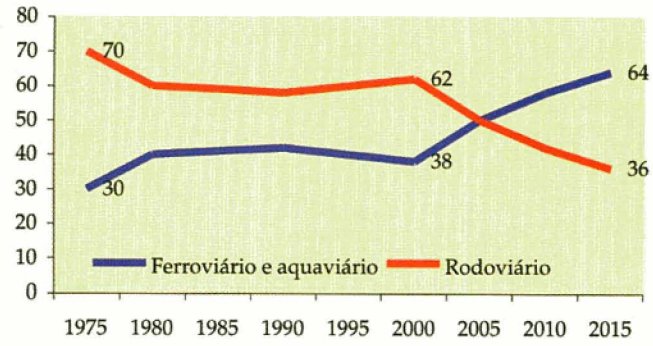
Fonte: DNT.

Brasil: idade do pavimento, 2002



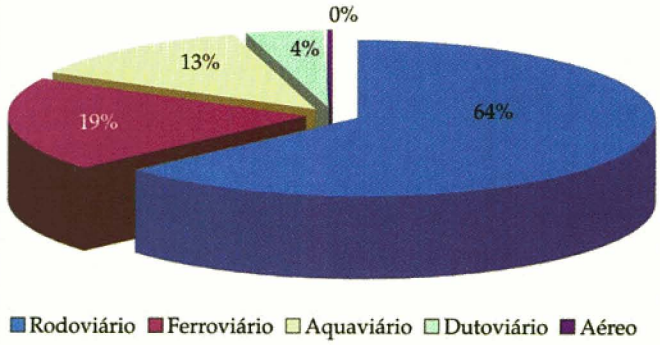
Fonte: DNT.

Brasil: evolução dos transportes
Cenário desejado pós-2003



Fonte: DNT.

Brasil: transporte de carga, 2002



Fonte: DNT.

os problemas relativos a diferentes tamanhos de bitola, transbordos de mercadoria e custos de pedágio.

Pelos estudos da ANTF, são necessários R$15 bilhões para retificar o traçado das vias em pontos críticos de risco para habitantes de pequenas comunidades, construção de novos trechos e investimento em segurança. A velocidade média dos trens é de 23km/h, enquanto os trens americanos chegam a 80km. A malha envolve mais de 11 mil cidades e as locomotivas são obrigadas a reduzir a velocidade. Faltam terminais modernos para armazenar e distribuir produtos com rapidez, segurança e agilidade. A ineficiência operacional é uma característica deste modal de transporte.

Com relação aos principais portos do Brasil, estudos da Federação da Agricultura do Estado de São Paulo assinalam a necessidade de aumentar as suas capacidades de embarque. O acréscimo varia de 31 milhões de toneladas a 47 milhões de toneladas, para o horizonte 2010. A Lei de Modernização dos Portos, que acaba de completar 10 anos, foi um marco na história do transporte nacional, pois permitiu a privatização dos portos. O mais importante terminal marítimo do país, o porto de Santos, deverá movimentar naquele ano 55 milhões de toneladas – um incremento de 20% em relação a 2002, em desempenho similar ao do porto de Paranaguá. Investimentos preciosos estão sendo feitos por grandes corporações na construção de terminais, aquisição de portêineres *post* Panamax (guindastes para operação de contêineres) e cabos de atracação.

Uma das fontes para garantir investimentos à infra-estrutura nacional seria a Contribuição de Intervenção no Domínio Econômico (Cide), responsável por uma arrecadação anual de R$10 bilhões. Originariamente estava previsto que entre 65% e 70% do capital obtido com a Cide deveriam ter esse destino. Hoje seus recursos vão para outros projetos e servem como reserva de contingência para ampliar o superávit primário das contas da União.

Diante da escassez de dinheiro, uma das saídas é estimular a associação entre governo e empresas interessadas em parcerias com o objetivo de explorar serviços, como geração de energia e operação de ferrovias, através de projetos. Um exemplo de projeto é a Sociedade de Propósito Específico em Mato Grosso, principal estado produtor de soja do país: capitaneados pelo governo estadual, *tradings*, empresas de agroindústria, produtores, comércio da Zona Franca de Manaus e organizações não-governamentais ligadas a comunidades indígenas e meio ambiente se juntam através de parceria público-privada (PPP), e buscam meios de melhorar a malha viária e o escoamento da produção. É o caso da pavimentação dos 730km da BR-163, chamada rodovia da produção, no trecho de Guarantã do Norte (MT) ao porto de Santarém (PA).

Diz-se que o conceito de PPP tem cerca de 10 anos de aplicação internacional e funciona em mais de 50 países. Os números que aparecem na mídia chamam atenção. É o caso do plano italiano para o período 2002-06 com previsão de investimentos de US$60 milhões, dos quais metade vem da área privada. Na Inglaterra, os PPPs respondem por 17% dos gastos em obras sociais e de infra-estrutura. No Chile estão em andamento mais de 30 projetos de infra-estrutura superior a US$5,4 bilhões. O PPP é um contrato diferente da privatização e da concessão, pois não se aplica a projetos em que a iniciativa privada não pode explorar os serviços oferecidos ou quando a cobrança dos serviços não é suficiente para cobrir os investimentos. É um empreendimento modelar e genérico, passível de aplicação a diversas áreas, que certamente será disseminado em diferentes regiões do país. Talvez esteja aí uma das saídas promissoras para despertar investimentos imediatos e deslocar para longe a ameaça de um "paradão". A preocupação tem justificativa, afinal, recentemente, tivemos o risco do "apagão", de tão nefasta memória.

Carlo Lovatelli *é presidente da Abag.*

Radiografia da proteção

Severas restrições de fronteira são impostas aos produtos do agronegócio brasileiro

ANDRÉ MELONI NASSAR
MÁRIO JALES
JOAQUIM H. CUNHA FILHO
ADRIANA VERDIER

Países desenvolvidos (PDs) e em desenvolvimento (PEDs) utilizam mecanismos de proteção de fronteira sobre os principais produtos de exportação do agronegócio brasileiro. Muitos dos itens mais importantes de nossa pauta exportadora estão sujeitos a severas restrições nos países amostrados (tabela). Tais mecanismos de proteção incluem tarifas proibitivas, escaladas tarifárias, cotas tarifárias e salvaguardas especiais (veja no boxe um glossário com as definições de cada mecanismo analisado).

Proteções de fronteira são o mecanismo de apoio à produção doméstica mais amplamente utilizado pelos parceiros comerciais do Brasil. Nos PDs, estão integradas a subsídios domésticos e às exportações em complexas políticas de suporte ao setor agrícola. Nos PEDs, as proteções de fronteira são o principal mecanismo de apoio à agricultura por não gerarem custos aos cofres dos governos.

O acesso a mercado é o calcanhar-de-aquiles nas negociações agrícolas da Organização Mundial do Comércio (OMC). Enquanto em apoio doméstico e subsídios às exportações as negociações estão polarizadas entre PDs e PEDs, em acesso a mercados de países de ambos os grupos tendem a adotar posições conservadoras.

Os PDs protecionistas defendem a manutenção das proteções de fronteira, uma vez que suas políticas de apoio à agricultura dependem diretamente da menor competição internacional no setor. Nesse grupo estão a União Européia (UE), o Japão e a Suíça. Os EUA não se apresentavam como parte integrante desse grupo até a divulgação do documento conjunto com a UE.[1] Austrália e Nova Zelândia são exceções entre os PDs.

Do lado dos PEDs há dois grupos de nações: as competitivas, que não subsidiam sua produção e vêem no desmonte das proteções de fronteira a principal forma de promover o crescimento de suas exportações (Brasil e Argentina estão na liderança desse grupo), e as nações menos competitivas, que pleiteiam uma liberalização dos mercados agrícolas com tratamento especial e diferenciado para os países em desenvolvimento (Índia e China são os dois mais importantes países nesse grupo). A polarização entre os PEDs se desfez recentemente com a formação do Grupo dos 20 (G-20).[2]

Situação dos interesses brasileiros

Prevalecem proteções de fronteira sobre 22 produtos de interesse do agronegócio brasileiro (tabela). As tarifas específicas foram convertidas

Brasil: proteções de fronteira incidentes sobre as exportações agroindustriais

Tarifas proibitivas, cotas tarifárias e salvaguardas especiais

Grupo	Descrição	Desenvolvidos										Em desenvolvimento									
		UE		EUA		Japão		Canadá		Suíça		África do Sul		China		Coréia do Sul		Índia		México	
Soja	Grão	0,0		0,0		0,0		0,0		157,7	x	40,2	x	3,0		487,0	x	100,0		45,0	
	Farelo	0,0		2,6		0,0		0,0		136,5	x	33,0	x	5,0		2,2		100,0		22,5	
	Óleo	6,4		19,1		31,0		4,5		244,5	x	81,0	x	63,3		5,4		45,0		45,0	
Açúcar e álcool	Bruto	154,7	x	167,9		148,0		8,3		183,8	x	105,0	x	90,0		18,0		150,0		156,0	x
	Outros	138,2	x	128,0	x	321,9		7,2		132,8	x	68,0	x	90,0		85,1		150,0		156,0	x
	Álcool etílico	51,4		44,0		27,2		9,3		61,8		597,0	x	40,0		30,0		150,0		45,0	x
Café	Grão	0,0		0,0		0,0		0,0		1,1		119,0	x	15,0		54,0		100,0		36,0	x
	Torrado	7,5		0,0		12,0		0,0		9,8		119,0	x	27,0		29,5		150,0		72,0	x
	Solúvel	9,0		0,0		8,8		0,0		18,3		37,0		44,0		54,0		150,0		140,4	x
Carne de aves	Frango em pedaços	108,5	x	20,3		11,9		505,3	x	1.360,2	x	82,0	x	37,5		20,0		100,0		234,0	x
	Frango inteiro	31,8	x	9,4		11,9		238,0	x	365,9	x	82,0	x	20,6		18,0		100,0		234,0	x
	Peru em pedaços	77,4	x	17,4		3,0		310,3	x	1.129,0	x	37,0		20,0		18,0		100,0		234,0	x
Carne bovina	Desossada (congelada)	151,5	x	26,4		50,0		26,5	x	619,1	x	160,0	x	39,0		40,0		100,0		45,0	
	Preparações e conservas	16,6	x	4,5		50,0		11,0		166,8	x	60,0	x	23,0		72,0		150,0		45,0	
	Desossada (refrigerada)	91,0	x	26,4		50,0		26,5	x	376,3	x	160,0	x	39,0		40,0		100,0		45,0	
Sucos	Suco de laranja	15,2		47,0		25,5		0,0		33,5		26,0		35,0		54,0		85,0		37,0	
Tabaco	Não manufaturado	24,5		350,0		0,0		8,0		8,4		0,1	x	34,0		20,0		100,0		45,0	x
Carne suína	Outros (congelados)	39,4	x	0,7		200,9	x	0,0		98,5	x	37,0	x	20,0		25,0		100,0		45,0	x
	Carcaça (congelada)	43,8	x	0,0		270,9	x	0,0		191,4	x	37,0	x	19,0		25,0		100,0		45,0	x
	Carcaça (refrigerada)	32,2	x	0,0		199,5	x	0,0		137,8	x	37,0	x	20,0		22,5		100,0		45,0	x
Milho	Grão (exceto para semeadura)	86,5	x	2,5		101,5		0,0		278,8	x	50,5	x	74,0		328,0	x	60,0		194,0	x
Algodão	Debulhado	0,0		26,5	x	0,0		8,0		0,0		60,4		90,0		1,0		100,0		45,0	

Fontes: WTO Schedules, ERS/Usda, Amad, ApecTariff, Customs Tariff 2002, Comtrade/UN, Usitc e Taric. Elaboração: Icone.

Notas:

1. Valores expressos correspondem a tarifas consolidadas na OMC.
2. Todas as tarifas estão expressas em equivalentes *ad valorem* a oito dígitos do sistema harmonizado (SH).
3. As tarifas sublinhadas são aquelas submetidas a regimes de cotas tarifárias.
4. Os produtos destacados com um "x" são aqueles notificados com salvaguardas especiais (SSG).

em equivalentes *ad valorem* (EAD). A presença de cota tarifária é indicada por meio de sublinhas e a de salvaguardas especiais por meio de células reticuladas. Para produtos sujeitos a cotas tarifárias, a tarifa assinalada é a extracota. No caso dos produtos com salvaguardas especiais, quando estas são acionadas, as tarifas são significativamente superiores às apresentadas na tabela.

Em relação aos produtos de maior interesse do agronegócio brasileiro, observa-se o seguinte:

- **Soja**: na UE, EUA, Japão, Canadá e China, observa-se o problema das escalas tarifárias no caso do óleo. Na China, há ainda uma cota tarifária para o óleo. Os demais países apresentam tarifas elevadas em todos os produtos, com a exceção da Coréia, único país que apresenta uma tarifa altíssima para a matéria-prima (soja em grão) e tarifas baixas para os produtos derivados (farelo e óleo). Suíça, África do Sul e Coréia (somente soja em grão) possuem salvaguardas notificadas. Além de tarifas proibitivas e salvaguardas, a África do Sul ainda possui cotas em todos os produtos.

- **Açúcar**: UE, EUA e África do Sul impõem tarifas proibitivas, salvaguardas e cotas. Suíça e México apresentam tarifas proibitivas e impõem salvaguardas. Japão e Índia impõem tarifas proibitivas. A China possui tarifas proibitivas para as exportações extracota. A Coréia do Sul pratica escaladas tarifárias. O Canadá é o único PD com tarifas baixas.

- **Álcool etílico carburante**: com exceção do Canadá, todos os países impõem tarifas proibitivas para o produto. África do Sul e México também possuem salvaguardas.

- **Café**: entre os PDs, a cadeia do café é caracterizada pela coexistência de tarifas baixas e escaladas tarifárias. A exceção a essa regra é o caso dos EUA e do Canadá, onde as tarifas são de 0%. Entre os PEDs, as tarifas são elevadas. Verificam-se escaladas tarifárias no México, na Índia e na China. África do Sul e México também impõem salvaguardas.

- **Carne de aves**: os países que impõem tarifas proibitivas as conjugam com cotas tarifárias e salvaguardas. Apenas a Índia apresenta tarifas elevadas sem usar os demais mecanismos. Os países protecionistas de maior interesse para o Brasil são a UE, o Canadá e o México. As tarifas impostas por esses países são elevadas o suficiente para impedir exportações brasileiras.

- **Carne bovina**: excluindo-se as megatarifas da Suíça, as tarifas mais elevadas na cadeia da carne bovina são as da UE. O bloco ainda faz uso de cotas tarifárias e salvaguardas. O Japão também possui tarifas elevadas. Entre os PEDs, a África do Sul e a Índia possuem as tarifas consolidadas mais altas. A África do Sul conjuga tarifas proibitivas com cotas tarifárias e salvaguardas.

- **Suco de laranja**: com a exceção do Canadá, o suco de laranja possui tarifas elevadas em todos os países analisados. Nos PDs as tarifas são elevadas, mas não proibitivas. Já nos PEDs, os níveis praticados são proibiti-

Principais termos sobre acesso a mercado em discussão na OMC

Acesso a mercado está relacionado aos instrumentos e disciplinas que afetam a entrada de produtos de um país qualquer em outros países, tais como as restrições e/ou limitações à importação (tarifas, cotas tarifárias, cotas de importação etc.), com influência direta na competição entre produtos importados e seus similares domésticos.

Equivalente ad valorem (*EAD*) é o resultado da transformação algébrica de uma tarifa específica (expressa em valor monetário) em tarifa *ad valorem* (expressa em valor percentual), tendo-se por base um determinado nível de preço. Por exemplo, uma tarifa específica de $2/kg para um produto seria equivalente a 20% *ad valorem* se o preço médio desse produto fosse $10/kg. O EAD flutua conforme o nível de preços: quando há aumento de preços, o EAD declina; quando há baixa de preços, o EAD sobe.

Escalada tarifária é uma prática remanescente da era mercantilista. Consiste em situações em que as tarifas cobradas tendem a aumentar à medida que o processo de produção incorpora valor aos produtos, ou seja, produtos brutos sofrem tarifações reduzidas, bens intermediários têm tarifações um pouco mais elevadas e bens finais, de alto valor agregado, sofrem tarifas elevadas.

Cotas tarifárias (*TRQ*) são uma forma de restrição quantitativa. O sistema é constituído pela aplicação de uma tarifa de importação (tarifa intracota) mais baixa sobre uma quantidade predeterminada (cota) de produto, aplicando-se outra tarifa, mais alta que a primeira (tarifa extracota), sobre importações acima dessa quantidade

Salvaguardas especiais (SSG) são medidas de proteção para produtos agrícolas, acionadas por um determinado país quando os preços declinam abruptamente ou quando volumes importados aumentam repentinamente. A SSG é geralmente imposta por meio de uma tarifa adicional definida a partir do preço de entrada.

Tarifas proibitivas são tarifas elevadas o suficiente para impedir a importação de um determinado produto. O valor de uma tarifa proibitiva varia de acordo com o produto e com os níveis de competitividade do país exportador e do país importador. Se a tarifa de um produto é proibitiva para o país mais competitivo, também será para os demais países. Podem também ser chamadas por picos tarifários ou megatarifas.

Para outros termos sobre negociações e comércio, acesse o glossário elaborado pelo Icone: www.iconebrasil.org.br .

Os PDs protecionistas defendem a manutenção das proteções de fronteira, pois suas políticas de apoio à agricultura dependem diretamente da menor competição internacional no setor. No grupo estão a União Européia (UE), o Japão e a Suíça, e agora os EUA

vos devido aos níveis de renda baixos ou médios.

- **Tabaco**: o tradicional problema na cadeia do tabaco é a tarifa extracota dos Estados Unidos (350%). A tarifa sobre o tabaco não-manufaturado não ultrapassa 25% em nenhum outro PD. Entre os PEDs, as tarifas mais elevadas são as da Índia e da Coréia.

- **Carne suína**: as tarifas se encontram em patamares altíssimos no Japão e na Suíça, sempre conjugadas com salvaguardas. Embora as tarifas não sejam altas na UE, o bloco se protege por meio de salvaguardas especiais. O México também impõe tarifas elevadas e salvaguardas.

- **Milho**: com a exceção dos EUA e do Canadá, as tarifas para milho nos demais países são proibitivas. UE, África do Sul, Coréia, China e México ainda impõem cotas e salvaguardas.

- **Algodão**: entre os PDs, os únicos com restrições tarifárias para o algodão debulhado são os EUA e o Canadá. Os EUA possuem também cotas e salvaguardas. Todos os demais países possuem tarifas de 0%. Entre os PEDs, as tarifas mais elevadas se encontram na Índia, China, África do Sul e México.

Nova dinâmica de negociação

O Mandato de Doha afirma que as negociações agrícolas da OMC devem "promover incrementos substanciais em acesso a mercados". Para o Brasil, essa afirmação significa que as restrições de fronteira impostas pelos PDs e PEDs precisam ser substancialmente reduzidas ou eliminadas, principalmente naqueles produtos em que a Rodada Uruguai não produziu acesso efetivo aos mercados.

Soluções parciais para a questão de acesso a mercados não bastam para os produtores brasileiros. A ampliação de volume das cotas tarifárias, por exemplo, não interessa ao Brasil, uma vez que os volumes sempre estarão aquém do potencial exportador brasileiro. A eliminação de tarifas proibitivas, escaladas tarifárias e salvaguardas especiais são demandas naturais do país nas negociações multilaterais agrícolas. Caso as salvaguardas não sejam eliminadas, os efeitos de um corte tarifário serão neutralizados.

Originariamente, as demandas brasileiras de acesso a mercados estavam traduzidas na OMC por meio das propostas do Grupo de Cairns.[3] Em decorrência da recente união entre os EUA e a UE, novas coalizões surgiram no seio da OMC nas semanas antecedentes a Cancún, redefinindo o rumo das negociações. Dois documentos passaram a influir na direção geral da negociação: o texto conjunto UE-EUA e o documento do G-20. Uma nova dinâmica de negociação veio à tona. De uma proposta de modalidades detalhada em números, como a apresentada por Stuart Harbinson, as negociações migraram para uma proposta de estrutura geral, sem números e apenas com definição do *modus operandi*.

Ao integrar-se no G-20, o Brasil se desfez das ambições de Cairns. A proposta do G-20 traduz apenas as ambições do Brasil em apoio doméstico e subsídios às exportações. Em acesso a mercados, duas concessões foram feitas: além da proposta aceitar o uso de uma fórmula de cortes homogêneos (fórmula da Rodada Uruguai) para um conjunto de produtos nos PDs, o nível de ambição de abertura multilateral dos mercados dos PEDs desaparece.

A primeira concessão terá maior ou menor importância, dependendo do valor do corte tarifário definido nas próximas rodadas de negociação após Cancún. É até possível, apesar de improvável, esperar que as tarifas proibitivas de interesse do Brasil nos PDs sejam sensivelmente reduzidas. A segunda concessão foi condição necessária para a formação do G-20. Ao participar do bloco, o Brasil assumiu a liderança de um movimento estratégico para fazer frente às propostas conjuntas da UE e dos EUA, mas foi obrigado a abrir mão de maior acesso aos mercados dos PEDs. O pressuposto é que o acesso aos mercados desses países poderá ser obtido pela via bilateral.

Lembrando que os PEDs já representam 43,3% das exportações agroindustriais brasileiras, a opção de concordar em manter os mercados dos PEDs fechados precisa ser mais do que compensada por uma liberalização maior dos mercados agrícolas dos PDs. Se as negociações da OMC garantirem redução do protecionismo agrícola nos PDs, o Brasil terá sido vitorioso em sua estratégia. A melhor estratégia é aquela que, intencionalmente, combina bons resultados com baixo risco. A opção pelo G-20 seguiu esse princípio.

[1] Em 13 de agosto os EUA e a UE colocaram na OMC um documento apresentando propostas conjuntas para as negociações agrícolas.

[2] O G-20 é uma coalizão formada em Genebra, no final de agosto de 2003, por 11 membros do Grupo de Cairns (África do Sul, Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, Colômbia, Costa Rica, Filipinas, Guatemala, Paraguai e Tailândia) e outros nove países em desenvolvimento (China, Cuba, El Salvador, Equador, Índia, México, Paquistão, Peru e Venezuela).

[3] África do Sul, Argentina, Austrália, Bolívia, Brasil, Canadá, Chile, Colômbia, Costa Rica, Filipinas, Guatemala, Indonésia, Malásia, Nova Zelândia, Paraguai, Tailândia e Uruguai

André Meloni Nassar, Mário Jales, Joaquim H. Cunha Filho e Adriana Verdier *integram a equipe do Instituto de Estudos do Comércio e Negociações Internacionais (Icone).*

Processo transparente

É preciso dominar alguns conceitos básicos para refletir sobre a Alca de modo objetivo e adequado

MAURO DE REZENDE LOPES

BRUNO DE SOUZA PINHO

Há muito desconhecimento do que realmente essa sigla significa. Muitos se posicionam sem o devido embasamento em dados e fatos, além de desconhecerem as reais possibilidades de um comércio desgravado no âmbito da Alca. Existe no entanto fundamento para o grande temor de competir com a maior economia do mundo. Esse temor articula interesses organizados da sociedade contra a integração hemisférica.

É preciso reunir dados e informação para um julgamento adequado da questão. Setores como o agronegócio e os têxteis têm oportunidades nos mercados ampliados da América. Mas a conquista de grandes mercados é muito difícil. Só o mercado do Nafta, em importações de produtos agrícolas e agroindustriais, chega a cerca de US$35 bilhões anualmente. Perder esse mercado é problemático para o Brasil, que procura inserir-se competitivamente nos mercados mundiais. Sem tomar posição a favor ou contra a implantação da Alca, procuramos expor conceitos básicos de todo o processo de formação da Área de Livre-Comércio das Américas, de forma objetiva e de fácil compreensão.

Breve histórico

A Área de Livre-Comércio das Américas surgiu de um esforço para a unificação das economias do hemisfério ocidental, iniciada com a Cúpula das Américas, realizada em Miami, em dezembro de 1994. Os chefes de Estado e governos das 34 democracias da região optaram pela criação de uma área de livre-comércio, da qual seriam eliminadas progressivamente as barreiras ao comércio e ao investimento até 2005.

Desde a Cúpula de Miami, os ministros do Comércio do hemisfério já se reuniram sete vezes: em junho de 1995 em Denver, EUA; em Cartagena, Colômbia; em maio de 1997, em Belo Horizonte, Brasil; em março de 1998, em São José, Costa Rica; em novembro de 1999,



Existe fundamento para o grande temor de competir com a maior economia do mundo. Esse temor articula interesses organizados da sociedade contra a integração hemisférica

em Toronto, Canadá; em abril de 2001, em Buenos Aires, Argentina; em outubro de 2002, em Quito, Equador.

Na reunião de São José, os ministros recomendaram aos chefes de Estado e de governo o lançamento das negociações e estabeleceram a estrutura, os princípios e os objetivos gerais para estabelecer diretrizes de negociação. Essa declaração ministerial serviu de instrumento para lançar as bases de negociação da Alca em abril de 1998, na segunda Cúpula das Américas, que ocorreu em Santiago do Chile. Nessa cúpula, os líderes concordaram que o processo de negociação da Alca seria transparente e deveria levar em conta as diferenças nos níveis de desenvolvimento e tamanho das economias participantes, a fim de facilitar o processo de integração.

Na quinta reunião ministerial, em novembro de 1999, em Toronto, Canadá, os ministros orientaram os grupos de negociação a elaborar uma minuta dos respectivos capítulos, a ser apresentada na sexta reunião ministerial que seria realizada em abril de 2001, em Buenos Aires, Argentina. Foi solicitado aos grupos responsáveis por acesso a mercados que discutissem os procedimentos para as negociações em cada área definida.

Ao final da sexta Reunião Ministerial realizada em Buenos Aires e da terceira Cúpula das Américas realizada em Quebec em abril de 2001, diversas decisões importantes foram tomadas com relação ao desenvolvimento do processo de negociação. Os ministros receberam dos grupos de negociação a minuta do acordo da Alca e, em uma decisão ousada, decidiram aumentar a transparência do processo, recomendando aos chefes de Estado e de governo que tornassem pública a minuta do acordo da Alca, o que ocorreu no dia 3 de julho de 2001. A minuta está disponível em quatro idiomas na página oficial da Alca. Além disso os ministros destacaram a necessidade de aumentar a interação com a sociedade civil, principalmente por suas dúvidas e questionamentos quanto ao processo negociador.

Visando um clima mais amistoso no processo de negociação – e futuramente de implantação da Alça –, ficou acordado que o resumo das propostas feitas pela sociedade civil, em resposta à convocação pública, será publicado na página oficial da Alca.

Estrutura da negociação

Alguns princípios regem as negociações no âmbito da Alca. Entre eles há regras e normas importantes. Merecem especial destaque as seguintes: a) as decisões serão tomadas por consenso; b) as negociações serão conduzidas de forma transparente; c) a Alca será consistente com as regras e disciplinas da OMC e deverá seguir essas regras e disciplinas sempre que possível; d) a Alca constitui um compromisso único; e) a Alca poderá coexistir com acordos bilaterais e sub-regionais; f) os países poderão negociar e aceitar as obrigações da Alca individualmente ou como membros de um grupo de sub-regional; g) atenção especial será dada às necessidades das economias menores.

A estrutura de negociação prevê um rodízio entre todos os países participantes na presidência do processo. Há ainda a presidência e a vice-presidência dos vários grupos de negociação e em outros comitês específicos para tratar de acesso a mercado, agricultura. A presidência das negociações é definida por rodízio, a cada 18 meses, ou no momento de conclusão de cada reunião ministerial. No momento, ocupam a presidência os Estados Unidos e o Brasil.

Os ministros do Comércio supervisionam e gerenciam o processo de negociação, sendo a instância máxima do processo (situando-se apenas abaixo dos chefes de Estado dos países-membros). Geralmente os ministros se reúnem a cada 18 meses, no país que detém a presidência da Alca. Os vice-ministros do Comércio, representantes no Comitê de Negociações Comerciais (CNC), orientam e supervisionam o trabalho dos grupos de negociação e outras comissões. Decidem sobre o formato geral do acordo a ser celebrado e sobre questões institucionais. Outra importante função do CNC é assegurar a participação integral de todos os países no processo negociador da Alca. O comitê se reunirá pelo menos duas vezes por ano de modo rotativo nos países do hemisfério.

Nove grupos de negociação da Alca possuem mandatos específicos de ministros para avaliar e negociar os textos nas suas respectivas áreas. Foram estabelecidos para as áreas de acesso a mercados; investimentos; serviços; compras governamentais; solução de controvérsias; agricultura; direitos de propriedade intelectual; subsídios, *antidumping* e medidas compensatórias; e políticas de concorrência. Esses grupos de negociação se reúnem regularmente durante o ano, avaliam o progresso das negociações e lançam documentos preliminares sobre o que está sendo negociado. As três comissões ou grupos específicos tratam de questões julgadas relevantes no processo de negociação: a) o Grupo Consultivo sobre Economias Menores, que acompanha os progressos da negociação relacionados às preocupações e interesses dessas economias; b) o Comitê de Representantes Governamentais na Participação da Sociedade Civil, que tem como objetivo facilitar a participação dos representantes da comunidade empresarial e de grupos de trabalhadores, grupos acadêmicos e outros, que tenham por finalidade apresentar propostas a serem negociadas no âmbito

comercial; c) o Comitê Conjunto de Especialistas Governamentais e do Setor Privado em Comércio Eletrônico, que objetiva o aprofundamento do estudo visando a ampliação dos benefícios a serem derivados do mercado de comércio eletrônico no hemisfério.

O apoio técnico e analítico às negociações é fornecido por uma comissão tripartite, formada pelo Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), a Organização dos Estados Americanos (OEA) e a Comissão Econômica para a América Latina e Caribe (Cepal). Fica também a cargo de cada uma destas instituições o pronto atendimento às solicitações de assistência técnica relacionadas com o assunto Alca, especialmente das economias menores do hemisfério.

Efeitos prováveis da Alca para o Brasil

Que impactos causaria a implementação da Alca sobre a economia brasileira? A resposta é: depende do rumo que as negociações comerciais tomarem no futuro próximo. No momento, esses impactos não podem ser diretamente medidos. Há incertezas no tocante às negociações. No documento sobre agricultura há cerca de 7 mil expressões alternativas, no texto preliminar proposto como guia para as negociações. Tal quantidade de pontos de vista discrepantes leva a crer que o acordo nessa área será muito difícil.

Muitas incertezas são compreensíveis, pois a celebração dessa área de livre-comércio trará uma profunda reestruturação comercial, produtiva e alocativa em nível hemisférico, acarretando ganhos e perdas que não serão de pouca monta para os países signatários do acordo.

Em busca de uma simplificação, para que se compreenda melhor o possível rumo das negociações, tomemos os EUA e o Brasil como base. Os EUA têm interesse em investir basicamente no setor de serviços. Para isso demandam a liberalização do mercado brasileiro de serviços. Por outro lado, o Brasil espera obter acesso ao mercado, redução de barreiras tarifárias (principalmente picos tarifários), medidas e barreiras não-tarifárias e fitossanitárias para os produtos agrícolas. Pode-se observar que o sucesso das negociações de uma Alca integral depende de uma relação de troca de interesses, que em muitos casos será difícil para cada país. Essas negociações, em particular na área agrícola e agroindustrial, não têm sido das mais amistosas, já que tanto o Brasil como diversos países futuros membros têm combatido o excessivo protecionismo norte-americano no âmbito da OMC.

Com fortes indícios de que a próxima reunião da OMC em Cancún, em setembro, terá resultados decepcionantes para a agricultura, o governo brasileiro ameaça manter sua posição de intransigência em relação a avanços na área agrícola para aderir ao acordo.

Outras frentes de negociações têm sido abertas pelo governo brasileiro. As mais importantes são os acordos multilaterais, no âmbito da OMC (Rodada de Desenvolvimento de Doha), um acordo do Mercosul com a União Européia e novos acordos regionais, com a Comunidade Andina e países da região (caso do acordo Brasil-Peru).

O agronegócio brasileiro na Alca

O setor do agronegócio brasileiro, no caso de implantação da Alca, seria um dos setores mais beneficiados da economia. Isso se explica resumidamente por dois fatores: a) a grande competitividade de muitas das cadeias agropecuárias brasileiras (frango, soja, trigo); b) as elevadas barreiras alfandegárias desses produtos nos mercados dos países desenvolvidos da região. A tarifa média consolidada do setor agrícola na OMC é de 62%, simplesmente mais de 12 vezes maior que a vigente na indústria manufatureira, que é de 5%. Com a eliminação dessas tarifas consolidadas, das cotas de importação, das escaladas tarifárias, das salvaguardas especiais e das barreiras não-tarifárias, o Brasil poderia aumentar suas exportações, em produtos como açúcar, fumo, suco de laranja, café solúvel, carne bovina e derivados do cacau em praticamente 50%. É óbvio que se trata de um cenário difícil. Mas é preciso buscar à exaustão melhores condições comerciais para o agronegócio brasileiro.

Para o agronegócio, a tendência de implantação de uma Alca mais conservadora não seria a ideal. Pois as liberalizações comerciais, provenientes das quebras de barreiras à entrada, seriam bem mais modestas, não trazendo o aumento desejado das exportações nem a entrada mais incisiva em novos mercados.

A presidência das negociações é definida por rodízio, a cada 18 meses, ou no momento de conclusão de cada reunião ministerial. Ocupam agora a presidência os Estados Unidos e o Brasil

Mauro de Rezende Lopes *é pesquisador do Centro de Estudos Agrícolas da FGV. mrlopes@fgv.br*

Bruno de Souza Pinho *é bolsista do CNPq, no Centro de Estudos Agrícolas, FGV.*

O cobiçado mercado europeu

Coadjuvado por ações do poder público, o empresariado brasileiro pode conquistar parte desse merecado

ELISIO CONTINI

O Brasil elegeu há alguns anos dois produtos prioritários para a exportação: frutas e carnes. Principalmente em carnes, fez progressos, aumentando suas exportações de carne bovina e de aves. Além da maior eficiência nos elos da cadeia produtiva, melhorando a competitividade em produção e logística de exportação, a remoção de entraves macroeconômicos como a sobrevalorização cambial também favoreceu os negócios. É espantoso o potencial produtivo do Brasil, com vastos cerrados e um empresariado competente cada vez mais numeroso.

Existe espaço para carnes brasileiras no mercado da União Européia? Para responder a essa questão, é preciso analisar a evolução do mercado de carnes na UE e inferir como o Brasil pode tirar proveito desse imenso mercado, formado atualmente por 15 países desenvolvidos,[1] com uma população total de 376 milhões de habitantes, um PIB de US$8,6 trilhões e renda *per capita* de US$25.600. Em 1º de maio de 2004, ingressarão na UE mais 10 países,[2] agregando 104 milhões de pessoas, embora com renda *per capita* média relativamente baixa, de US$3.606.

O mercado de consumidores de alta renda é cobiçado pelos países exportadores de produtos agrícolas, incluindo os em desenvolvimento. As proteínas animais, com elevada elasticidade-renda, têm um lugar de destaque. Cabe ao empresariado brasileiro conquistar pelo menos parte desse mercado, coadjuvado por ações do poder público no mínimo não discriminatórias contra o setor.

Produção na União Européia

A União Européia transformou-se em grande produtora de carnes, com crescimento espetacular: de 16 milhões de toneladas em 1961, para 36,2 milhões em 2002 para a UE como um todo. Mas há diferenças não-desprezíveis entre os diversos tipos de carnes.

A produção de carne bovina e de búfalo está estagnada entre 7 e 9 milhões de toneladas, tendo decrescido em 2002 em relação às décadas de 1980 e 90. A doença da vaca louca, certamente, teve forte impacto nessa diminuição. O crescimento mais espetacular ocorreu na produção de aves, passando de apenas 1,7 milhão de toneladas em 1961 para 9 milhões em 2002 – mais que o quádruplo. A produção de carne de suínos também evoluiu, com um aumento de 145%, atingindo 17,7 milhões de toneladas em 2002, quase metade de todas as carnes produzidas na UE.

Projeções da Comissão Européia (2003) indicam que a carne bovina deverá manter o nível atual de produção, ao redor de 7,6 milhões de toneladas anuais para o período de 2001 a 2010. As carnes de suínos e aves deverão apresentar um aumento discreto de produção, atingindo a primeira 18,6 milhões de toneladas e a de aves 9,6 milhões

Consumo na União Européia

A evolução do consumo tem determinado o aumento de produção de carnes, já que as importações não foram significativas no abastecimento, em grande parte devido à proteção que a UE implementou para a sua agricultura por meio da Política Agrícola Comum (PAC).

O consumo total de carnes na UE passou de 17,1 milhões de toneladas em 1961 para 34,6 milhões em 2001 – um aumento *per capita* de 53,5 para 91,8kg anuais no mesmo

período. Aqui também a elasticidade-renda para carnes tem sido elevada, determinando aumento do consumo *per capita* com a evolução histórica da renda desses países. Mas isso não tem sido uniforme para todos os tipos de carne.

O consumo de carne bovina permaneceu praticamente estagnado, com aumento na década de 60, relativa estagnação de 1970 aos anos 90 e queda em 2001, devido principalmente ao fenômeno da vaca louca. A produção total situou-se ao redor dos 8 milhões de toneladas e caiu para 7 milhões de toneladas em 2001. O consumo *per capita* manteve-se em média próximo de 20kg anuais, com queda em 2001 para 18,5kg. Para fins comparativos, o consumo nos Estados Unidos é de 43kg anuais e no Brasil, de 34,3kg. Mesmo lidando com hábitos alimentares diferentes, esses dados indicam haver espaço para o crescimento do consumo da carne bovina na UE, uma vez resolvidos os problemas de confiança do consumidor (vaca louca) e dos elevados preços praticados.

A carne suína representa hoje quase metade do consumo de carnes da UE, com 16,7 milhões de toneladas em 2001, um aumento de 129% em relação a 1961. O consumo *per capita* evoluiu de 23kg anuais *per capita* para 44,4, no período de 1961 a 2001, apresentando tendência de crescimento durante todo o período. No Brasil o consumo *per capita* de carne suína atinge, nos últimos anos, cerca de 10kg anuais, e nos Estados Unidos, 30kg.

Mas a evolução mais espetacular do consumo foi a da carne avícola, que passou de 1,8 milhão de toneladas em 1961 para 8,1 milhões em 2001. No mesmo período, o consumo *per capita*, que era de 5,6kg anuais, passou a 21,6kg. Esse fenômeno aconteceu em outros países como o Brasil, que atingiu 30kg anuais *per capita* nos últimos anos, e nos Estados Unidos – 48kg *per capita* anuais. Pode-se presumir que o consumo de carne avícola na UE não se encontra saturado; portanto há espaço para aumentar, talvez a velocidades menores.

UE: consumo de carnes
Em milhões de toneladas

Tipo de carne	1961	1970	1980	1990	2001	2010
Bovina	6,1	7,9	8,3	8,3	7,0	7,6
Suína	7,3	9,6	13,4	14,9	16,7	18,6
Avícola	1,8	3,4	4,9	6,2	8,1	9,3
Total	17,1	23,0	29,0	31,8	34,6[1]	38,3[1]

Fontes: Faostat para 1961-2001 e CE, 2003, para 2010.
[1]Adotado o mesmo valor para "outras carnes" de 2001.
Obs.: a diferença entre o total e a soma dos três tipos de carnes deve-se a "outras carnes".

O Brasil pode tirar proveito do mercado europeu, formado atualmente por 15 países desenvolvidos, com uma população total de 376 milhões de habitantes, um PIB de US$8,6 trilhões e renda *per capita* anual de US$25.600

Importações e exportações da União Européia

Dados da FAO (2003) mostram que, na década de 60, a UE era importadora líquida de carnes, principalmente da bovina, com 500 mil toneladas em 1961. A partir dos anos 80, as exportações começaram a superar as importações para os três principais tipos de carnes: bovina, suína e avícola. Na média trianual 1999-2001, as exportações da UE superaram as importações em 300 mil toneladas de carne bovina, 1,2 mil toneladas de carne suína e 900 mil da avícola.

Preços elevados ao consumidor final e restrições rígidas à importação diminuem o consumo, enquanto a produção interna é incentivada via elevados subsídios. Como os preços internacionais estão abaixo dos praticados internamente, para não acumular estoques imensos com elevados custos de manutenção, incentiva-se a exportação via subsídios, como ocorre principalmente com a carne bovina. Os subsídios à exportação deprimem mais os preços internacionais, distorcendo o mercado e prejudicando outros países exportadores.

Segundo dados da OMC, no ano 2000, 475 mil toneladas de carne bovina foram exportadas com subsídios, no valor de € 383 milhões; para a carne suína foram 129 mil toneladas, ou € 34 milhões; e 261 milhões de toneladas, € 57 milhões, em subsídios para a avícola. Isso representa, aproximadamente, US$500 milhões somente em subsídios para carnes.

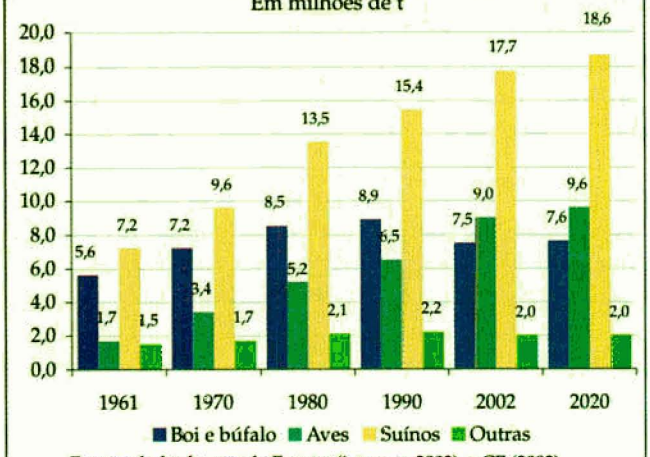
Além das distorções no mercado internacional por causa dos subsídios às exportações, o acesso ao mercado doméstico dos países da UE é dificultado por tarifas elevadas sobre a importação e outras formas comerciais distorcivas para proteger a produção local. Embora sejam relativamente poucos e cada vez mais reduzidos os produtores beneficiários, toda uma cadeia produtiva beneficia-se dos subsídios, como é o caso dos fornecedores de insumos e do processamento. Em ação conjunta com forças políticas que os apóiam e em troca os financiam, mantêm forte pressão sobre a Comissão Européia, para não perder os benefícios dos subsídios, como provou a recente aprovação da reforma da PAC em junho de 2003.

Oportunidades para o Brasil

O Brasil ocupou importantes espaços nas exportações de carnes, principalmente bovina e de aves,

Produção de carnes na UE

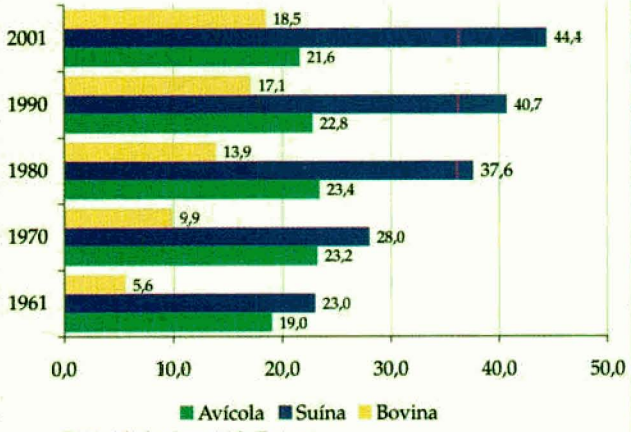
Em milhões de t



Fontes: dados brutos da Faostat (internet, 2003) e CE (2002).

Consumo *per capita* de carnes na UE

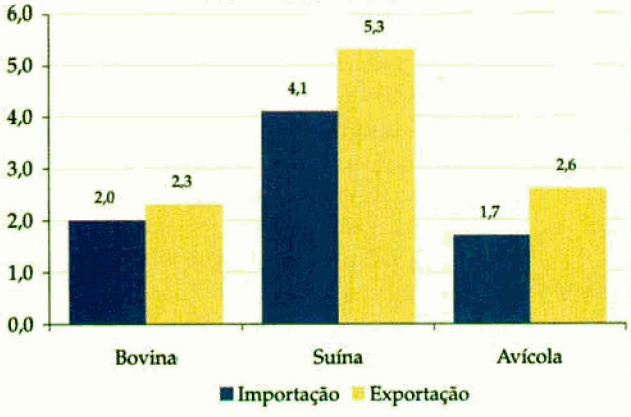
kg/pessoa/ano



Fonte: dados brutos da Faostat.

Exportações e importações de carnes da UE

Em milhões de t – 2000



Fonte: dados brutos da Faostat.

num mercado internacional de 7,4 e 9,3 milhões de toneladas em 2001, respectivamente. Restam oportunidades que podem beneficiar os produtores e a sociedade como um todo, trazendo divisas para o país. São duas as vertentes: conquistar mercados de terceiros países ocupados pela UE, uma vez eliminados ou reduzidos os subsídios à produção e exportação; e exportar mais carne para o mercado da União.

Com amplas áreas de pastagens naturais e plantadas, o Brasil tem condições de competitividade na produção de carne bovina. A produção de soja e milho, a existência de pequenos produtores e empresas de integração competentes tornam o setor de aves fortemente competitivo. Em anos recentes, foram superadas restrições internas para o crescimento das exportações, como as altas taxas de inflação que desorganizavam a produção e a sobrevalorização cambial que tornava artificialmente cara nossa produção.

Restam ainda questões de infra-estrutura para armazenamento e transporte de produtos, e garantias efetivas de que a propriedade privada seja respeitada contra invasões, que permitam investimentos produtivos em longo prazo. A pesquisa e a defesa agropecuárias continuam estratégicas para a criação de pastagens mais produtivas e o controle a doenças dos animais.

O resto do embate é no *front* externo. Como manter os atuais clientes brasileiros e conquistar mercados ocupados por outros exportadores, ainda que com subsídios às exportações, e abrir novos mercados na UE com carnes de qualidade (carne verde) e de baixo preço?

Nas negociações multilaterais, algumas medidas são importantes para ampliar as exportações brasileiras: eliminar os subsídios às exportações da UE, garantindo um mercado internacional mais justo e eqüitativo; reduzir os subsídios à produção interna, como forma de diminuir a superprodução da região e abrindo espaços para as exportações brasileiras de carnes.

Os argumentos técnicos de que a eliminação dos subsídios aumenta o bem-estar da sociedade em geral são conhecidos e constam de uma vasta literatura sobre o assunto. O problema reside na esfera política, em que um grupo pequeno, mas bem organizado, pressiona para a manutenção do *status quo* que o beneficia e, em contraparte, apóia políticos influentes. A negociação persistente e alianças com grupos de interesse, que não os da produção agrícola na UE, podem ser armas valiosas para quebrar esse círculo vicioso.

Referências bibliográficas

ABBOT, P. & YOUNG, L. M. *Export competition Issues in the Doha round*. International Conference on Agricultural Policy Reform and the WTO: Where are we heading. Capri, 2003, 45p.

EUROPEAN COMMISSION. *Prospects for agricultural markets into the UE – 2003-2010*, Brussel. Jun. 2003, 25p. (Internet).

FAO. www.fao.org:waicent/portal/statistics. FAOSTAT. 2003.

IFPRI. *Impact model*, 2002.

[1] Europa dos 15: Alemanha, Áustria, Bélgica, Dinamarca, Espanha, Finlândia, França, Grécia, Holanda, Itália, Irlanda, Luxemburgo, Portugal, Reino Unido e Suécia.

[2] Novos países a entrar na UE: Bulgária, Eslováquia, Eslovênia, Estônia, Hungria, Letônia, Lituânia, Polônia, República Checa e Romênia.

Elisio Contini *é pesquisador da Embrapa e coordenador do Labex França em Montpellier, França. contini@agropolis.fr*

Em tempo

O Brasil pode vir a atrair investidores e empresários estrangeiros interessados na aquisição de créditos de carbono

IGNEZ VIDIGAL LOPES

O Brasil pode estar perdendo uma grande oportunidade de se posicionar estrategicamente como opção para os países desenvolvidos interessados em projetos geradores de créditos de carbono a custo relativamente mais baixo.

É que esses países, entre os quais se destacam os da União Européia, os países industrializados da antiga União Soviética, o Japão e os demais listados no anexo I da Convenção das Nações Unidas sobre Mudança do Clima, assumiram o compromisso de atingir metas de redução de emissões, as quais podem ser alcançadas mediante investimentos diretos que assegurem a redução de emissões, ou mediante a compra de reduções certificadas de emissões. Essas RCEs podem ser geradas no próprio país, a custo geralmente mais elevado, ou através de investimentos realizados nos países em desenvolvimento, listados no anexo II da convenção, geradores de certificados de custos potencialmente mais baixos. A possibilidade de cumprir as metas de redução realizando investimentos nesses países é assegurada por um dos instrumentos do Protocolo de Kioto – o Mecanismo de Desenvolvimento Limpo (MDL).

Diferencial do Brasil

Os países mais visados para receber investimentos no âmbito do MDL e gerar créditos de carbono são a China, a Índia e outros onde os níveis de emissão de gases de efeito estufa são reconhecidamente muito elevados. O Brasil é tido como país relativamente mais limpo, em razão sobretudo de sua matriz energética sustentada na energia hidrelétrica e de seu domínio de tecnologia de motores de combustão interna a álcool.

Onde estaria, então, o diferencial do Brasil para atrair esses investimentos e empresários estrangeiros interessados na compra de créditos de carbono? A grande solidez e sofisticação de nossas instituições de mercado podem ser o grande diferencial na atração de investimentos no âmbito do MDL, conferindo ao Brasil uma vantagem estratégica para o comércio de créditos de carbono.

A Fundação Getulio Vargas desenvolveu um modelo de estrutura amigável para operacionalizar o funcionamento desse mercado, que guarda uma relação de total consistência com os regulamentos estabelecidos para o funcionamento do MDL nos acordos de Marrakesh. Essa proposta requer o detalhamento de procedimentos que envolvem diversas instituições como o Banco Central e a CVM, além da BM&F.

O desenvolvimento dessa proposta foi interrompido com a mudança de governo, mas as idéias básicas estão amadurecendo através de contatos e discussões informais que a FGV tem mantido com fóruns empresariais apropriados, como as Câmaras Internacionais de Comércio. A idéia é que o investidor estrangeiro possa identificar com facilidade projetos viáveis no âmbito do MDL no Brasil, e que

A grande solidez e sofisticação de nossas instituições de mercado podem ser o grande diferencial na atração de investimentos no âmbito do MDL, conferindo ao Brasil uma vantagem estratégica para o comércio de créditos de carbono

os empresários nacionais possam encontrar procedimentos integrados que facilitem a implementação de projetos, bem como os mecanismos e a estrutura operacional para o funcionamento do mercado primário e secundário das reduções de emissões. O Ministério do Desenvolvimento, da Indústria e do Comércio tem-se mostrado interessado pela oportunidade que o MDL representa em termos de atração de investimentos e geração de divisas.

Bilhões de dólares em jogo

Os investimentos estrangeiros no âmbito do MDL na América Latina devem atingir, segundo as previsões, US$3,9 bilhões em 2010, intensificando-se com a entrada em vigor do Protocolo de Kioto e com a aproximação do primeiro período de compromisso, 2008-12, quando as metas de redução deverão ser integralmente cumpridas. Essas metas estabelecem que as emissões sejam reduzidas em 5%, em média, com relação aos níveis verificados em 1990 nos países relacionados no anexo I (países desenvolvidos).

Em função dessas metas, os governos dos países desenvolvidos do anexo I já estão adotando políticas e medidas domésticas destinadas a promover a redução de emissões de diversas formas. O arsenal inclui instrumentos econômicos que tornem mais onerosas as emissões, tais como impostos e taxas, conjugados ou não com medidas de comando e controle, como o estabelecimento de cotas de emissão, ou ainda através da implementação de projetos que assegurem a redução. Essas medidas domésticas irão estimular os agentes públicos e os empresários nesses países a implementar projetos de redução de emissões dentro das atividades e setores válidos no âmbito do Protocolo de Kioto. Esses setores incluem basicamente os de energia, processos industriais, agricultura e resíduos, envolvendo projetos de substituição de fontes de energia e combustíveis fósseis por renováveis, de processos industriais por outros mais limpos, de práticas agrícolas por outras menos agressivas (plantio direto) e tratamento de esgotos sanitários e disposição de resíduos industriais, entre outros.

Se o governo desses países aceitar como válidas, para o cumprimento das metas de reduções, as de reduções certificadas de emissões (RCEs), os agentes econômicos desses setores levarão em consideração a possibilidade de investir em MDL. Tal como em qualquer investimento comercial, a capacidade de um país atrair investimento externo via MDL será afetada por estrutura tributária, infra-estrutura, abertura ao investimento externo, estabilidade política e macroeconômica. A solidez e sofisticação de nossas instituições de mercado podem ser determinantes, principalmente se levarmos em conta a fragilidade desses mercados na maioria dos países que estarão concorrendo por esses recursos.

O Brasil tem tido uma atuação destacada nas negociações da mudança global do clima e está em dia com as exigências necessárias à participação em projetos no âmbito do MDL. Já ratificou o Protocolo de Kioto e estabeleceu a autoridade nacional designada, que é a Comissão Interministerial de Mudança Global do Clima, presidida pelo Ministério de Ciência e Tecnologia (MCT). Foi também o primeiro país a elaborar um *Guia do MDL*, trabalho coordenado pelo Centro de Estudos Agrícolas do Instituto Brasileiro de Economia da FGV que foi objeto de discussão pública no seminário realizado no BNDES em dezembro do ano passado. O próprio MDL derivou de uma idéia da delegação brasileira. Seria, pois uma pena o país não sair à frente na criação de um ambiente favorável ao recebimento dos fluxos de investimento e no comércio de certificados de carbono.

Mesmo antes da entrada em vigor do Protocolo de Kioto, já há diversas iniciativas e estratégias em curso nos países desenvolvidos visando o mercado de carbono. Até mesmo nos Estados Unidos, que se recusam a ratificar o protocolo, existem iniciativas de alguns estados como a Califórnia, no sentido de estabelecer metas de redução e monitorar os níveis de emissão dentro de suas fronteiras.

Foi criada, inclusive, uma bolsa – a Chicago Carbono Exchange (CCX), onde serão feitos leilões de créditos de carbono. Instrumentos como a CCX precisam ser implementados no Brasil, e fazem parte da proposta da FGV, para que o país venha a se tornar estrategicamente apto a atrair investidores e empresários estrangeiros interessados na aquisição de créditos de carbono.

Ignez Guatimosim Vidigal Lopes *é chefe do Centro de Estudos Agrícolas do IBRE/FGV e coordenadora do trabalho de publicação do Guia do MDL. vidigal@fgv.br*

O fruto da crise

Sem planejamento estratégico urgente para a cafeicultura, continuaremos ciclicamente vitimados pelas crises da produção

ARMANDO MATIELLI

ANDRÉ LUIS MATIELLI

Agosto é um mês importante para determinar o potencial produtivo das lavouras cafeeiras. Praticamente a safra já está colhida, e as lavouras expressam uma realidade bem distante daquela dos meses de verão e outono, com chuvas abundantes suprindo as deficiências nutricionais. De modo geral, as lavouras de agosto estavam sem reservas, vulneráveis pelo estresse provocado em 2002 por uma safra recorde e pela falta de tratos culturais.

Nas principais regiões cafeeiras do Brasil, como o Triângulo Mineiro, Mogiana em São Paulo, Sul de Minas, Zona da Mata mineira e Espírito Santo, a situação era lamentável, distinta da verificada antes da crise, como nos anos de 1997 a 2001, quando só com algum esforço se podiam perceber no parque cafeeiro algumas lavouras em mau estado. A situação quase se inverteu. Em cada região, algumas lavouras em bom estado convivem com outras muitas vezes semi-abandonadas, abandonadas ou em início de erradicação.

Na 25ª reunião do CDPC, de 15-8-2003, as lideranças dos diversos setores ventilaram a possibilidade da erradicação de 700 mil hectares. Se não forem implementadas medidas emergenciais, podem ser extintos aproximadamente 500 mil empregos diretos no campo, tal a insustentabilidade econômica das lavouras cafeeiras. Em seu lugar, surgirão cultivos mais rentáveis como soja, milho e sorgo. Além das mais rentáveis, esses cultivos substitutos atenderão à inaptidão produtiva de muitos solos antes ocupados pelo café, cuja capacidade esgotada torna impossível a recuperação. Retira-se a lavoura cafeeira, vende-se a lenha e se prepara o solo já relativamente corrigido e cultivado para outras atividades na procura da sobrevivência.

Nada muito diferente de outras crises. Formar novas centenas de milhares de hectares de cafeeiros demandaria muito investimento e tempo, principalmente para cicatrizar as feridas deixadas por essa crise duradoura e selvagem em que vendemos nosso café a preços aviltados em benefício dos importadores, que aproveitam para comprar a preços ridículos.

Pior está ocorrendo na nova safra, pequena, de preços muito baixos. Produtores descapitalizados, que precisam honrar seus compromissos financeiros e só contam para isso com uma safra minguada e uma receita ridícula. A colheita da safra 2003/04 está praticamente no fim, e a decepção reina nas regiões cafeeiras: será superior a 50% em relação à safra anterior, de 48 milhões de sacas. As estatísticas provam que isso acontece a safras posteriores às de produção superior a 35 milhões de sacas. Começam a aparecer as primeiras confirmações desse fato:

- notícias do *Coffee Business* de 15-8-2003 dão conta de que as exportações brasileiras de café caem 25% em julho em comparação ao mesmo mês do ano passado;
- há várias semanas, o índice de oferta para a indústria de café (IOIC – índice OIC) aponta nível de insuficiência, atingindo 3,72 pontos;
- e das 20 mil sacas de café leiloadas pelo governo para a indústria em 13-8-2003, 96,5% foram vendidas com ágio de R$25,00/saca;
- o *Coffee Break* mostra que o acumulado de café recebido pelas

Se não forem implementadas medidas emergenciais, podem vir a ser extintos aproximadamente 500 mil empregos diretos no campo, tal a insustentabilidade econômica das lavouras cafeeiras. Em seu lugar, surgirão cultivos mais rentáveis como soja, milho e sorgo

épocas bem recentes, as exportações estavam na casa de 14 a 15 milhões de sacas/ano civil. Logo estaremos amargando novamente uma queda drástica de nosso *market-share*, mostrando a inconstância no fornecimento (gráfico 2).

O Brasil foi o grande culpado pela derrubada no mercado cafeeiro. O Vietnã contribuiu em um

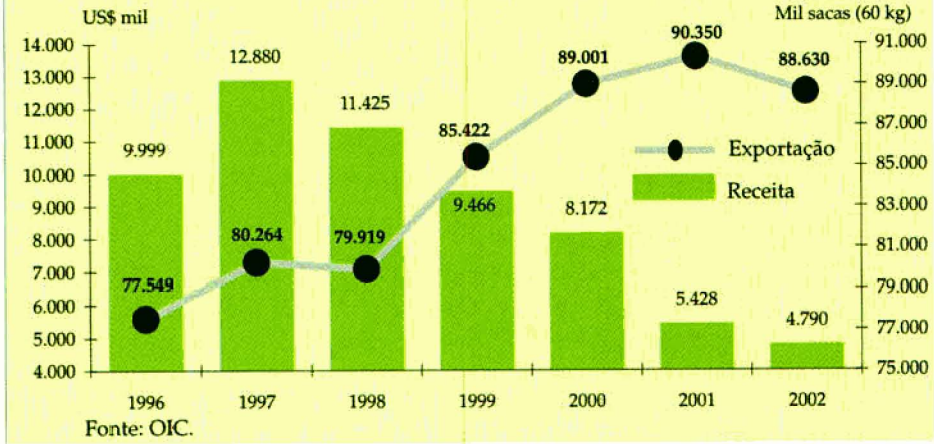
1. Brasil: exportações de café

Em milhões de sacas



Fonte: Cecafé. Elaboração: *Coffee Business*.

2. Receita x volume das exportações mundiais



Fonte: OIC.

cooperativas nessa safra soma 2,52 milhões de sacas – 51,2% inferior aos 5,15 milhões de sacas no mesmo período do ano anterior.

Logística amadora

Mais uma vez mostraremos ao mundo nosso amadorismo logístico. Chegamos a 28,06 milhões de sacas exportadas da safra 2002/03 (de janeiro a dezembro); em outras

segundo patamar. Os demais países pouco interferiram, e muitos são apenas produtores residuais. Brasil, Colômbia, Vietnã e o conjunto dos países da América Central representaram aproximadamente 82% da produção mundial na última safra.

O mercado mundial consome cerca de 110 milhões de sacas de café, 83 milhões de sacas nos países consumidores/importadores e 27 milhões nos países produtores. O Brasil é responsável por 50% desse consumo. Antes da crise, os importadores compravam aproximadamente 80 milhões de sacas (gráfico 2); no último ano, compraram entre 88 e 90 milhões – ou seja, 10 milhões de sacas provocaram uma queda de preço de US$160,50 para US$54,60/saca.

Os estoques nas mãos dos consumidores subiram da faixa de 10 a 12 milhões de sacas para 22 milhões. Mais uma vez, 10 milhões de sacas provocaram uma derrocada no mercado. Um país que detém 41% da produção mundial (última safra) e consome 14 milhões de sacas (segundo maior consumidor mundial) não consegue ordenar a oferta! Sem contar com nossa falta de competência para agregar valores: continuamos os mesmos depois de dois séculos de estória e tradição na cafeicultura, exportando praticamente 90% de matéria-prima para os outros. A Alemanha, que não produz uma saca de café, atualmente reexporta 6,2 milhões de sacas por ano. O Brasil vende 22% de seu café para os alemães, extremamente exigentes em qualidade. Vendemos com qualidade – e tão barato que eles conseguem reexportar!

"Com mão de obra barata, recursos naturais abundantes, produzindo matéria-prima, ou seja, setor primário da economia, não se ganha dinheiro; ganha-se dinheiro no setor terciário da economia, com planejamento estratégico, equipes de alto desempenho, ferramentas empresariais modernas, qualidade das estratégias de negócios, posicionamento mercadológico e foco no cliente" (prof. Mauro de Rezende Lopes – MBA/Fundação Getulio Vargas – Agribusiness II).

Se não houver planejamento estratégico urgente para a cafeicultura, daqui a cinco ou seis anos estaremos repetindo o mesmo ciclo, como tantas outras vezes...

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

Grão de competição

Clima favorável e pesquisa fazem crescer a importância da produção no Centro-Norte de Mato Grosso

PAULO J. KÖRBES

As projeções de uma colheita de 1,25 milhão de toneladas, para a safra de 2003, devem consolidar a posição de Mato Grosso como o segundo maior produtor de arroz do país. Se em outras culturas a região vem batendo recordes de produtividade, até mesmo desbancando potências internacionais, a produtividade obtida na cultura do arroz de terras altas (ou sequeiro, como também é conhecido) vem chamando a atenção por revelar as potencialidades da região.

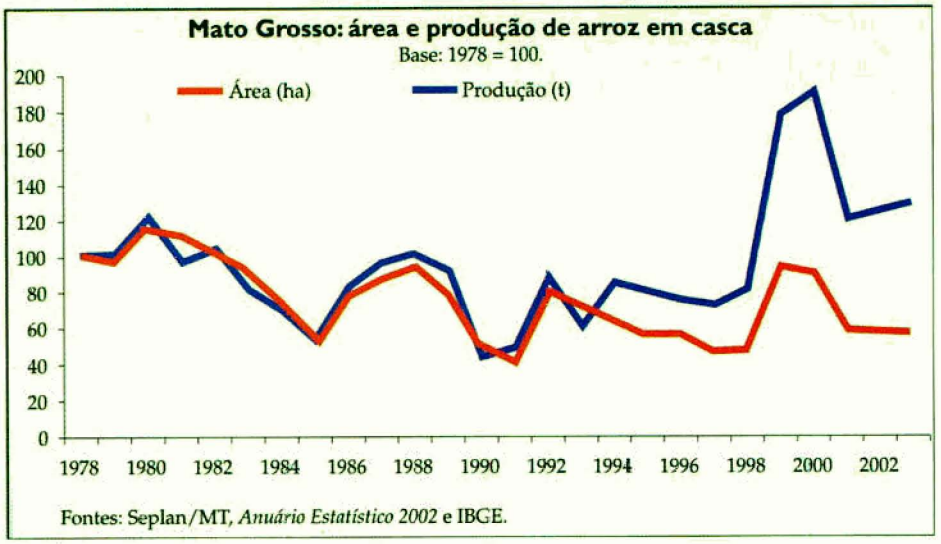
O histórico do desenvolvimento da cultura no estado, em particular na região Centro-Norte de Mato Grosso, confunde-se com seu modelo de desenvolvimento. É, de certa forma, definido pelo perfil do produtor que apostava nesse tipo de cultura até fins da década de 90: o arroz era cultivado em terras novas, recém-desmatadas, devido à característica peculiar de ser uma cultura pouco exigente em tratamento de solos. Após o tratamento, o arroz era substituído por outras culturas ou pastagens. Essa prática tem sido adotada sistematicamente pelos produtores pioneiros que desbravaram a região a partir de meados da década de 70.

Existe uma correlação quase perfeita (0,94) entre área plantada e produção, em toneladas, de 1978 a 1993. Nesse intervalo, a um aumento na área cultivada houve o correspondente aumento da quantidade colhida e vice-versa. A volatilidade da variável área plantada coincide com ciclos de abertura de novas áreas, sendo as terras novas utilizadas para o plantio do arroz e, posteriormente, após o trato do solo, substituída a cultura por outras que apresentassem melhores expectativas de retorno. Essa prática revela uma particularidade importante da cultura na região: a instabilidade na área plantada.

Durante o período de 1993 até 1998, percebe-se um descolamento entre as séries. De fato, a correlação entre elas, considerando-se a produção até 1998, recua consideravelmente (0,85). Isso significa que, ampliada a área plantada, a safra correspondente (em toneladas) era maior. Nesse período, práticas de manejo de solo, seleção de sementes e principalmente a concepção de que o arroz é uma cultura promissora explicam o aumento da produtividade.

O SALTO DA PRODUTIVIDADE

A partir de 1999, observa-se um verdadeiro salto na produtividade do arroz de terras altas produzido na região Centro-Norte de Mato Grosso. A afirmação não é fruto do acaso, mas da atuação de dois centros de pesquisa e melhoramento genético – Mato Grosso é um dos poucos estados da Federação que conta com dois centros de pesquisa de cultivares de arroz: a Embrapa e a AgroNorte/Cirad, um do setor público e outro da iniciativa privada –, que desenvolvem cultivares que se adaptam às condições de solo e clima da região e que, ao mesmo tempo,



Fontes: Seplan/MT, *Anuário Estatístico 2002* e IBGE.

A partir de 1999, observa-se um verdadeiro salto na produtividade do arroz de terras altas produzido na região Centro-Norte de Mato Grosso

apresentam melhor rendimento industrial e maior resistência às doenças e pragas da cultura.

O foco das pesquisas consiste em disponibilizar aos produtores sementes que atendam às exigências da indústria – e portanto do consumidor final – e também priorizem a qualidade do grão, apresentando satisfatório rendimento médio de inteiros, elevada renda média no beneficiamento, de classe longo-fino, e, o mais importante, de boa qualidade culinária.

O desafio foi superado com o desenvolvimento de cultivares como o BRS Soberana, BRS Bonança e Primavera, pela Embrapa Transferência de Tecnologia, recomendados para o estado de Mato Grosso. Também a AgroNorte tem contribuído significativamente para os avanços da cultura, lançando oficialmente no mercado, em setembro deste ano, na China, a primeira variedade de arroz híbrido de terras altas do país.[1] O local escolhido é parte da estratégia da empresa, que visa participar de um novo e promissor mercado. Outras variedades da AgroNorte são a ANSB J. Pinheiro e ANSB Sucupira.

Essas sementes possibilitaram a criação de marcas de alto padrão, o que praticamente só vinha sendo conseguido com arroz irrigado, proveniente do Sul do país. O trabalho dos pesquisadores permitiu o surgimento de condições competitivas da cadeia produtiva do arroz de terras altas na região. Sementes de qualidade facultaram aos produtores oferecer produtos de qualidade à industria. E produtos de qualidade significam preços competitivos, elevando a orizicultura à condição de cultura competitiva.

A oferta de produtos de qualidade acabou atraindo para a região a instalação de um moderno parque industrial, que envolve completa infra-estrutura de armazenagem, logística de transporte eficiente, processamento com qualidade e ágil distribuição ao consumidor final. Além disso, a melhoria da qualidade implicou avanço das relações comerciais, aumentando a liquidez e o poder de barganha do produtor por ocasião da negociação do seu produto.

Brasil: arroz em casca

	Produção (t)			Área plantada (ha)		
	Brasil	RS	MT	Brasil	RS	MT
1990	7.420.931	3.194.390	420.722	4.158.547	700.943	381.387
1991	9.488.007	3.809.459	465.826	4.224.316	815.121	311.869
1992	10.006.292	4.569.804	850.743	4.876.655	899.035	616.449
1993	10.107.310	4.965.210	587.590	4.644.165	981.526	549.665
1994	10.540.789	4.230.680	812.439	4.473.377	978.025	476.542
1995	11.226.064	5.038.109	762.327	4.420.677	991.603	422.803
1996	8.652.328	4.356.608	721.793	3.271.374	868.578	430.822
1997	8.351.665	4.083.492	694.904	3.093.802	802.788	355.231
1998	7.716.090	3.591.864	776.502	3.155.305	862.153	364.270
1999	11.709.694	5.630.077	1.727.339	3.851.178	989.653	731.232
2000	11.134.588	4.981.014	1.851.517	3.704.863	959.039	700.533
2001	10.184.185	5.256.301	1.151.816	3.171.300	953.583	451.096
2002	10.472.093	5.477.134	1.198.558	3.148.253	981.322	440.229
2003	10.851.943	5.282.143	1.250.207	3.176.298	962.828	438.928

Fonte: IBGE - Levantamento Sistemático de Produção Agrícola.

A CADEIA PRODUTIVA

De modo simplificado, a cadeia produtiva do arroz de terras altas pode ser dividida em cinco segmentos: pesquisa e desenvolvimento genético e tecnológico; sementeiro; produtor; armazenagem e indústria processadora.

No primeiro, o estado de Mato Grosso é bem abastecido, privilegiado até, por contar com renomados centros de pesquisa. O desenvolvimento genético, com o objetivo de produzir cultivares que se adaptem às características de solo

e condições climáticas da região, de modo a permitir produtividade e rentabilidade em iguais condições às obtidas com arroz irrigado, vem acompanhado de instruções tecnológicas. Adicional esforço é feito pelos pesquisadores, para orientar e acompanhar os produtores em relação à tecnologia a ser adotada (fertilizantes, herbicidas), bem como o manejo adequado, que possibilitem a otimização do processo produtivo.

O terceiro segmento, o produtor de arroz de terras altas, tem evoluído ano após ano. A partir de sementes de qualidade, a resposta do setor produtivo foi imediata. Praticamente não há mais espaço para aventureiros, observando-se uma produção cada vez mais sofisticada em termos de tecnologia e mecanização. A competitividade do setor é tão evidente que os resultados de produtividade tonelada/hectare, obtidos nos últimos anos, têm despertado o interesse de produtores de arroz irrigado de outras regiões do país e do exterior.

Quanto à armazenagem, importantes avanços têm sido observados no que tange à classificação do produto por ocasião do armazenamento. Com a instalação de modernos armazéns e a adoção de uma rigorosa rotina de classificação, os produtores passaram a ser remunerados pela qualidade.

Com relação à indústria processadora, a melhoria da qualidade do arroz atraiu para a região a instalação do maior parque industrial de processamento de arroz da América Latina.[2] De acordo com a Associação dos Produtores de Arroz do Estado de Mato Grosso (APA), a capacidade da indústria instalada é de processamento de 1,2 milhão de toneladas/ano. Por motivos de mercado, em torno de 50% da produção do estado ainda são processados em outras regiões do país. Isso significa que a indústria instalada opera com grande capacidade ociosa e, portanto, tem condições de atender um eventual aumento na área plantada.

O segmento sementeiro é o que ainda precisa se estruturar melhor, de modo a permitir a consolidação da cultura do arroz de terras altas como alternativa promissora e rentável aos produtores da região. Esse processo compreende uma mudança no tradicional *modus operandi* de produtores oportunistas, que se dedicam ao plantio de sementes de qualidade somente em anos de expectativas positivas com relação ao preço. O sementeiro deve estar consciente de que é necessário manter uma certa estabilidade na produção de sementes, em termos de quantidade e qualidade, para não prejudicar a cadeia como um todo. Isso implica dedicar-se à cultura, em detrimento das oscilações de preços do próprio arroz e, principalmente, dos preços de produtos substitutos: soja, milho, pastagens. Iniciativas da esfera pública (secretarias de agricultura) ou de associações de produtores, no sentido de estimular a fidelidade e regularidade do setor sementeiro, podem contribuir para o desenvolvimento e consolidação da cultura.

Vantagens competitivas

Mato Grosso consolidou sua posição de segundo maior produtor de arroz do país. O desenvolvimento de variedades que se adaptem a suas condições de clima e solo tem permitido aumentos de produtividade significativos nos últimos quatro anos.

Apesar de a região Sul ainda ser a maior produtora de arroz do país, com destaque para o Rio Grande do Sul, cuja safra deverá ultrapassar a casa dos 5,2 milhões de toneladas neste ano, Mato Grosso possui grande vantagem competitiva proporcionada por suas condições climáticas. Enquanto na região Sul a cultura do arroz exige elevados custos em irrigação, no Mato Grosso a água é fornecida gratuitamente, com uma precisão e regularidade capazes de impressionar até mesmo exigentes meteorologistas. O período

Enquanto na região Sul a cultura do arroz exige elevados custos em irrigação, no Mato Grosso a água é fornecida gratuitamente

das chuvas na região – meados de setembro a fins de maio – coincide com a época do plantio de arroz. A precipitação pluviométrica é regular e suficiente à cultura, evitando dispêndios com irrigação.

Outra grande vantagem competitiva da cultura de arroz sequeiro produzido na região Centro-Norte mato-grossense consiste na possibilidade de ampliação de sua área plantada. Além da expansão natural, em função da melhoria de qualidade, produtividade e rentabilidade, há a possibilidade concreta de a cultura do arroz passar a ser utilizada como alternativa à rotação de cultura, em áreas comumente utilizadas para a produção de soja, milho ou pastagens. A introdução dessa prática, que paulatinamente passa a ser adotada pelos produtores da região, significará um novo salto em termos de produção.

Aliado ao salto de produtividade, o aumento da área cultivada poderá, no médio prazo, constituir uma ameaça concreta à liderança de produção da região Sul do país (tabela).

[1]Mais detalhes sobre a variedade poderão ser obtidas no *site* da empresa: www.agronorte.com.br

[2]Pelo menos três indústrias nacionais de grande porte instalaram-se, recentemente, no município de Sinop-MT.

Paulo J. Körbes *é professor do Departamento de Economia da Universidade do Estado de Mato Grosso (Unemat/Campus de Sinop MT).*

Uma nova fase

Importa criar e desenvolver empresas locais, com reestruturação dos sistemas produtivos

ARGEMIRO LUÍS BRUM



O desenvolvimento é um processo que busca melhorar a eficiência na alocação dos recursos públicos, fomentar a eqüidade na distribuição da riqueza e do emprego e satisfazer as necessidades presentes e futuras da população, tendo sempre em conta um adequado uso dos recursos naturais e do meio ambiente. Em outras palavras, desenvolvimento não é sinônimo de crescimento. Enquanto este último representa o aumento no acúmulo das riquezas geradas pelos agentes econômicos instalados num país ou região, o desenvolvimento significa o resultado da melhor utilização possível dessa riqueza, em termos de bem-estar social do conjunto da população desse país ou região.

O mundo vem vivenciando o avanço de uma segunda geração de políticas de desenvolvimento regional. A primeira geração, ainda muito em voga em nosso país, corresponde a atrair empresas para regiões periféricas, e é caracterizada por medidas de desenvolvimento exógeno, o

qual canaliza parte do crescimento global da economia nacional para tais regiões. Esse processo esteve muito presente nas décadas de 1960 e 1970 mundo afora. A idéia era formar pólos de crescimento, que estimulariam a expansão das regiões mais atrasadas.

Se, por um lado, esse tipo de política ofereceu resultados positivos, especialmente por ser pragmático, provocando um impacto no emprego e na renda, contribuindo para a descentralização produtiva e a redução das disparidades regionais, além de contribuir para o crescimento das economias nacionais, por outro lado os resultados dos investimentos externos nem sempre foram suficientes para desencadear processos de crescimento auto-sustentável. Na prática, o investimento externo tende a gerar disfunções, sendo a mais importante a alteração do funcionamento dos mercados de trabalho. As plantas produtivas externas costumam converter-se em enclaves econômicos, mantendo escassas vinculações com o sistema produtivo local. Sua atuação tende a limitar o surgimento e o crescimento das empresas locais, embora algumas a ele se associem. Diante disto, as políticas de desenvolvimento externo nem sempre geram processos de desenvolvimento econômico auto-sustentado, criando um sistema malsucedido nas áreas atrasadas, não tanto porque está sendo fomentado um modelo de crescimento alheio a seu entorno, mas porque não é aproveitado o potencial local de crescimento, ocorrendo exportação de recursos para as áreas mais desenvolvidas.

Mudança de rumos

O centro do problema está na reestruturação dos sistemas produtivos, de forma a ajustá-los às novas condições tecnológicas, comerciais e institucionais, especialmente num mundo cada vez mais globalizado. Em muitos casos – como aconteceu na região Noroeste do Rio Grande do Sul –, muitas cidades e regiões precisam fazer frente ao inevitável declínio de suas economias, enquanto outras descobrem novas oportunidades nos mercados.

A política de desenvolvimento regional configura-se como sendo o modo pelo qual os governos locais definem e aplicam a política de desenvolvimento e intervêm ativamente nos processos de reestruturação positiva.

No mundo todo, e especialmente na América Latina, o aumento da concorrência, associado ao processo de globalização, criou um contexto de incertezas em escala internacional, já que cidades e regiões competem entre si para manterem os investimentos locais e atraírem empresas e investimentos originários do exterior. Essa mudança na organização dos mercados provoca uma mudança no rumo dos processos de desenvolvimento.

Na maior parte dos casos, um bom desenvolvimento regional, no novo contexto econômico mundial, requer a criação e o desenvolvimento de empresas locais, contribuindo para a melhoria da qualificação dos recursos humanos e para a difusão das inovações, bem como incentiva a formação de um entorno de cooperação entre empresas e instituições. Isso tudo tem como objetivo aumentar a competitividade das empresas locais. Um segundo eixo é o fomento da pesquisa e do desenvolvimento tecnológicos, aplicados às atividades produtivas locais. Nesse caso, torna-se fundamental uma estreita parceria entre o sistema produtivo e as universidades, que devem ser centros de produção tecnológica por excelência. Em terceiro lugar, é importante que a sociedade civil e as organizações públicas e privadas criem um conjunto de novas instituições para fortalecer a administração das cidades e regiões.

A estratégia de desenvolvimento regional, em sua nova fase, se caracteriza por algumas especificidades:

Desenvolvimento não é sinônimo de crescimento. Este último representa aumento do acúmulo das riquezas geradas pelos agentes econômicos instalados num país ou região; desenvolvimento significa o resultado da melhor utilização possível dessa riqueza

- diante de um modelo anterior de crescimento dependente do baixo custo da mão-de-obra, é feita a aposta em um modelo alternativo baseado na qualificação dos recursos humanos (aplicar na formação das pessoas não é custo e sim investimento), na difusão de inovações e no concurso de instituições modernas e abertas;

- diante de um modelo associado à grande empresa e concentrado em atividades do setor automotivo, aposta-se em um modelo diversificado, que inclui também as atividades de serviços voltadas para as empresas e os serviços de lazer;

- diante de um modelo produtivista, que vê o território como mero suporte da atividade produtiva, a cidade é concebida como um espaço para produzir e viver, no qual as atividades de lazer, saúde, cultura e meio ambiente estão a serviço da melhoria da qualidade de vida.

No fundo, a questão a ser resolvida é a de como conseguir que as economias locais se integrem melhor à economia internacional e como tornar seus sistemas produtivos mais competitivos. O problema é reestruturar o sistema produtivo regional, de tal forma que os estabelecimentos agrícolas e as empresas industriais e de serviços consigam aumentar sua produtividade e competitividade nos mercados locais e

Promover o desenvolvimento regional não significa apenas privilegiar grandes empreendimentos industriais, mas incentivar todos os projetos que façam uso do potencial de desenvolvimento e realizem o ajuste progressivo do sistema econômico local

externos. Isso requer aplicar no avanço tecnológico, na modernização do aparelho produtivo, na valorização das forças locais, visando a inserção do local no contexto mundial, e não transformar o local em foco de resistência ao processo econômico globalizado.

Através da estratégia de desenvolvimento empresarial poderão ser operacionalizadas ações concretas para resolver tal problema. Em todas as partes do mundo onde o local vem sendo valorizado nessa nova fase do desenvolvimento regional, os aumentos da produtividade e da competitividade representam objetivos que devem orientar o processo de mudança estrutural das economias regionais.

Estratégia de mudanças progressivas

Convém adotar uma estratégia baseada em mudanças progressivas, mediante a utilização do potencial de desenvolvimento endógeno e, portanto, dos recursos disponíveis no próprio território. Isso requer um conjunto de ações:

- infra-estrutura para o desenvolvimento urbano, de maneira a tornar as cidades e seus arredores um lugar adequado para viver e trabalhar, via fortalecimento das redes de transporte, de comunicações, de áreas preparadas para receber empresas, de sistemas ditos de capital social (hospitais e escolas); isso exige a atuação conjunta de todas as administrações e agentes econômicos da região;

- criação de empresas e desenvolvimento, na medida em que um dos elementos de diferenciação da nova política regional está no conjunto de iniciativas que incentivam o surgimento e a expansão de fatores como qualificação dos recursos humanos; *savoir-faire* tecnológico e inovador; difusão tecnológica; capacidade empresarial; informações sobre organizações e empresas e cultura de desenvolvimento de que está imbuída a população. A criação e o desenvolvimento de empresas, em especial as de pequeno e médio portes e microempresas, visando o surgimento de novos empresários, é um passo. A disponibilização de todo tipo de serviços, especialmente financeiros e de informações, é outro passo;

- difusão das inovações e do conhecimento, tipo as tecnópoles francesas, visando privilegiar a descentralização das atividades através de iniciativas que incentivem a implantação de empresas inovadoras. A política de formação de recursos humanos busca atender às necessidades criadas pela obsolescência do capital humano e pelas novas demandas colocadas por empresários e trabalhadores;

- a organização do desenvolvimento local, questão crítica para enfrentar a concorrência nos mercados, exige a formação de associações e redes envolvendo empresas e organizações territoriais, fato que tem-se constituído na forma de colaboração e cooperação mais praticada pelo mundo, presente no Rio Grande do Sul.

A política regional tradicional tinha uma visão baseada no modelo de crescimento concentrado e propunha influir sobre a distribuição territorial da atividade produtiva, mediante o uso de recursos externos à área que era objeto de ajuda. A nova política de desenvolvimento regional altera o enfoque e pretende superar os desequilíbrios com base no fomento ao desenvolvimento de todos os territórios que demonstrem potencialidades de desenvolvimento competitivo. Ou seja, a nova estratégia de desenvolvimento regional está baseada em uma abordagem territorial do desenvolvimento. A história produtiva de cada localidade, as características tecnológicas e institucionais do meio e os recursos locais condicionam o processo de crescimento. Desenvolver uma região requer a utilização dos fatores endógenos ao território, sem abrir mão dos fatores externos. Promover o desenvolvimento regional, finalmente, não significa apenas privilegiar grandes empreendimentos industriais, mas incentivar todos os projetos que façam uso do potencial de desenvolvimento e realizem o ajuste progressivo do sistema econômico local a fim de dotar os sistemas produtivos locais dos serviços necessários para resolver seus problemas de competitividade.

Este texto se baseia na obra *Desenvolvimento endógeno em tempos de globalização*, de Antônio Vázquez Barquero.

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

Preços do agronegócio

Valores nominais

Produto	Ago. 2002	Set.	Out.	Nov.	Dez.	Jan. 2003	Fev.	Mar.	Abr.	Maio	Jun.	Jul.
Algodão em caroço (kg)	0,70	0,75	0,79	0,89	0,91	0,94	1,01	1,02	1,11	1,09	1,08	1,08
Amendoim em casca (kg)	0,77	0,90	1,00	1,04	1,12	1,04	1,00	1,03	1,10	1,13	1,13	1,14
Arroz em casca (kg)	0,37	0,40	0,45	0,53	0,52	0,53	0,52	0,50	0,52	0,59	0,58	0,58
Banana (dúzia)	0,43	0,44	0,45	0,46	0,46	0,48	0,49	0,51	0,54	0,54	0,55	0,58
Batata-inglesa (kg)	0,55	0,55	0,52	0,53	0,57	0,59	0,67	0,72	0,77	0,86	0,72	0,56
Cacau (15kg)	90,03	103,32	127,73	101,36	114,06	116,42	128,74	118,27	100,02	88,15	68,91	66,68
Café em coco (kg)	0,78	0,94	1,09	1,28	1,31	1,35	1,41	1,36	1,36	1,32	1,29	1,29
Cana-de-açúcar (t)	24,80	24,86	25,94	26,45	27,74	28,64	29,34	29,78	30,62	32,10	32,22	30,11
Feijão (kg)	1,23	1,24	1,26	1,33	1,45	1,58	1,55	1,61	1,70	1,54	1,35	1,26
Fumo em folha (kg)	2,51	2,54	2,84	2,84	3,06	3,1	3,18	3,46	3,49	3,56	3,59	3,76
Laranja (cento)	4,79	5,05	5,67	6,55	7,08	6,29	6,28	6,69	6,42	6,21	5,73	5,49
Milho (kg)	0,25	0,27	0,32	0,40	0,41	0,40	0,37	0,35	0,34	0,32	0,29	0,27
Mandioca (t)	76,11	76,6	80,07	83,54	96,07	110,48	113,34	112,17	110,85	123,34	130,42	138,46
Soja (kg)	0,55	0,60	0,68	0,70	0,74	0,67	0,66	0,62	0,57	0,55	0,55	0,55
Tomate (kg)	0,50	0,54	0,51	0,58	0,51	0,52	0,75	0,93	1,16	0,92	0,73	0,64
Trigo em grão (kg)	0,38	0,43	0,57	0,53	0,51	0,49	0,51	0,51	0,50	0,49	0,48	0,44
Cebola (kg)	0,52	0,48	0,49	0,52	0,56	0,57	0,58	0,74	0,76	0,70	0,57	0,49
Mamona (kg)	0,45	0,44	0,52	0,49	0,52	0,52	0,57	0,60	0,59	0,67	0,68	0,73
Pimenta-do-reino (kg)	2,83	3,37	4,64	4,93	4,78	4,75	4,65	4,52	4,14	3,76	3,56	3,65
Sisal (kg)	0,41	0,42	0,44	0,43	0,44	0,54	0,57	0,57	0,60	0,61	0,59	0,61
Uva (kg)	0,58	0,58	0,64	0,68	0,70	0,70	0,73	0,78	0,77	0,73	0,76	0,76
Bezerro até um ano (cabeça)	258,99	255,89	267,14	266,99	279,62	273,92	282,14	276,75	278,97	280,18	283,25	286,16
Boi gordo para corte (15kg)	44,27	45,86	48,64	51,74	52,33	51,94	51,40	51,16	50,61	49,32	49,07	51,12
Vaca leiteira de raça (cabeça)	1.003,91	990,60	1.018,39	1.028,73	1.040,55	1.037,05	1.074,55	1.092,14	1.092,61	1.100,44	1.111,08	1.194,29
Vaca leiteira comum (cabeça)	591,81	593,62	610,62	624,50	635,70	628,85	642,50	657,58	670,19	667,49	668,87	695,48
Suíno para corte (15kg)	19,66	20,04	21,33	22,59	24,20	24,56	25,38	26,40	26,37	25,38	24,56	25,34
Frango/galinha para corte (kg)	1,29	1,31	1,41	1,58	1,66	1,69	1,79	1,76	1,76	1,69	1,67	1,70
Leite (l)	0,37	0,38	0,40	0,41	0,42	0,43	0,42	0,43	0,44	0,46	0,46	0,46
Lã (15kg)	53,13	60,03	64,12	64,12	31,31	23,45	23,85	122,56	104,06	109,48	111,76	94,21
Ovos (dúzia)	1,03	1,02	1,07	1,17	1,30	1,32	1,46	1,55	1,60	1,57	1,62	1,58
Mel de abelha (l)	6,03	6,15	6,85	6,95	6,20	6,38	6,67	6,96	7,41	7,75	8,14	8,03
Boi magro (cabeça)	418,68	423,91	437,44	434,70	453,84	449,76	462,84	470,76	474,21	473,65	476,29	481,99

Indicadores do agronegócio

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

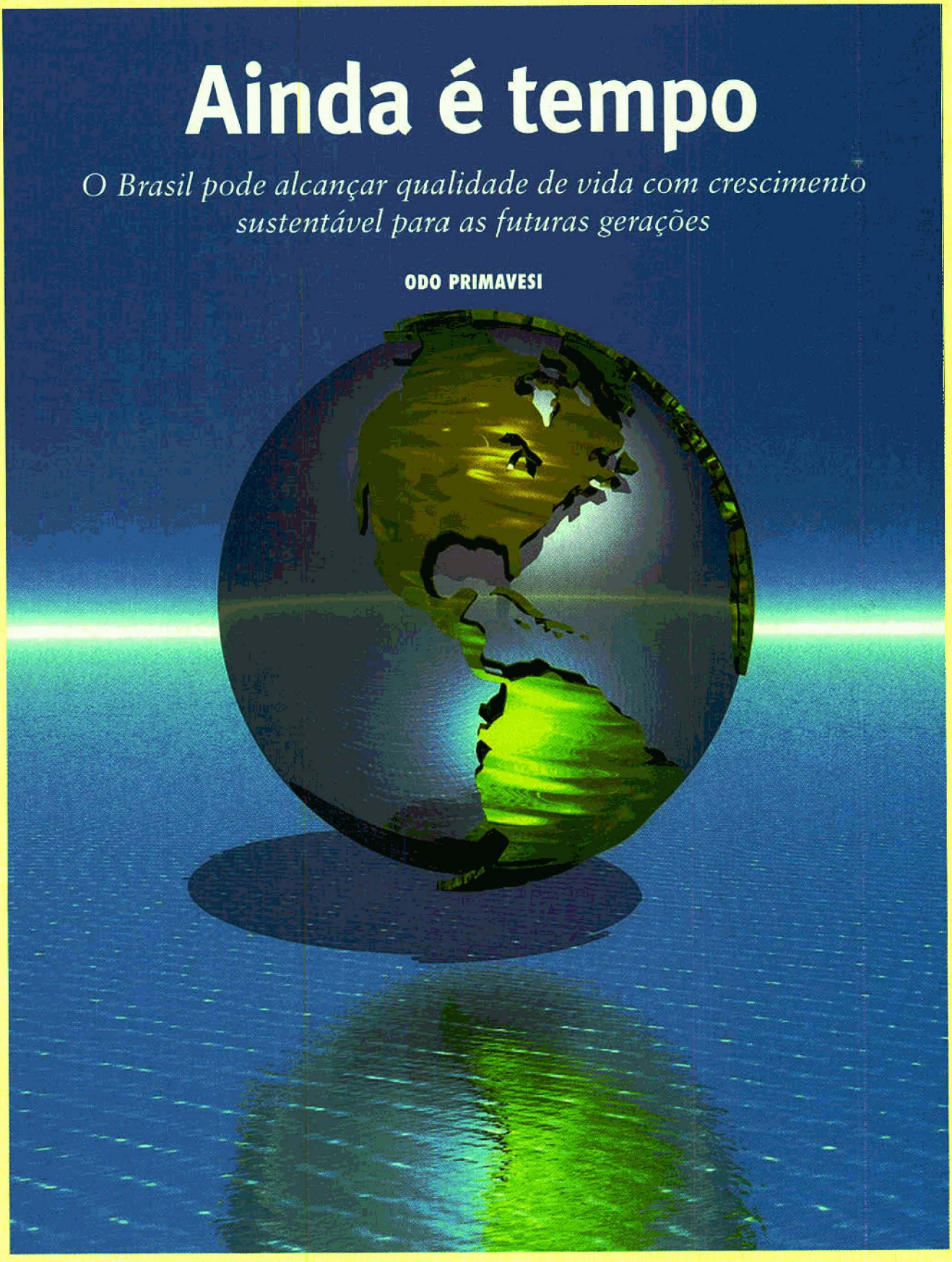
Produtos média	Lavouras[1]	Lavouras produtos PGPM	Demais lavouras	Produtos animais	Agropecuária - IPR	Sementes	Fertilizantes	Agrotóxicos	Serviços	Combustíveis	Mão-de-obra	IPP
Abril	329,718	359,572	268,226	214,780	286,659	281,933	315,884	276,832	254,004	442,338	391,478	332,931
Maio	327,368	358,185	266,495	213,797	284,872	285,157	309,594	275,581	258,568	424,239	400,013	331,045
Junho	313,501	344,977	254,350	212,780	276,553	304,897	307,061	274,799	264,022	418,072	399,298	333,100
Julho	304,336	337,072	243,932	216,531	272,980	313,046	308,977	282,657	268,539	417,494	402,827	336,896

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

Ainda é tempo

O Brasil pode alcançar qualidade de vida com crescimento sustentável para as futuras gerações

ODO PRIMAVESI



Não é biotecnologia! É algo mais tupiniquim, de base e de elevado impacto socioeconômico. Quando se avaliam as potencialidades brasileiras no mercado globalizado, verifica-se que o foco de toda atenção empresarial, política e social deveria ser, num esforço conjunto, a administração racional e otimizada dos recursos naturais, balizados pelos princípios ecológicos, resultando em produtos finais do agronegócio ou do turismo ecológico. Explica-se isso, de um lado, porque ainda possuímos a maior superfície agricultável da Terra e, de outro, porque aqui ainda se encontra a maior diversidade em ecossistemas do planeta, com sua biodiversidade vegetal e animal única, bem como um paraíso de águas superficiais na Amazônia e no Pantanal. Para sermos referência global pelo menos nesses dois ramos da economia, porém, temos que conscientizarnos política, ética e moralmente da necessidade de parar imediatamente com ações de vandalismo e exploração predatória em nossos ambientes naturais remanescentes, florestas e águas; no solo de ambientes agrícolas; no ciclo hidrológico, nas águas cuja qualidade já está seriamente afetada por administrações levianas das cidades e do campo, que não assumem sua responsabilidade pela otimização dos sistemas de produção e pela qualidade de vida das gerações atuais e futuras.

As regiões mais ricas, geralmente situadas em ambientes edafoclimáticos favoráveis ao crescimento e ao desenvolvimento vegetal diversificado, contam com três fatores decisivos: a manutenção ou recuperação da vegetação arbórea permanente (florestas), alocada estrategicamente dentro da visão e do planejamento globais; o solo permeável protegido contra a ação abrasiva do sol e a erosão pluvial; e um ciclo hidrológico que funciona, garantindo disponibilidade de água residente (alimenta a irrigação), baseado na presença de matas e solos permeáveis. Esses macrofatores ecológicos permitem a presença de um clima estável termicamente (função termostática) e de umidade relativa do ar constante, que permitem a materialização otimizada do programa genético vegetal e animal disponíveis, estimulada por insumos e tecnologias convencionais ou de ponta de produção agropecuária e florestal.

A educação ambiental vem tentando difundir o respeito pelos ambientes naturais, com destaque para as florestas, sua biodiversidade exuberante e suas funções vitais; a importância de reduzir, reutilizar e reciclar ou tratar rejeitos sólidos, líquidos, gasosos e radiativos nos ambientes urbanizados, visando a qualidade da água e do ambiente em geral. Mas esquece os ambientes agrícolas, 70% do território nacional, que, com a ampliação da fronteira agrícola devido à degradação acelerada dos solos e à redução da disponibilidade de água residente, lamentavelmente, levam à devastação dos ambientes naturais remanescentes, com sua enorme potencialidade econômica para o turismo ecológico.

Felizmente existem setores agrícolas que desde os anos 50 vêm promovendo e realizando práticas de conservação da água e do solo, e a partir dos anos 70 introduziram o Sistema de Plantio Direto (SPD) na palhada, em microbacias hidrográficas, realizado atualmente em mais de 12 milhões de hectares do território nacional. O SPD constitui educação ambiental da mais legítima e eficaz, pois alia teoria e prática em larga escala. É o maior projeto ambientalista, em área, realizado mundialmente: não só procura conservar água e solo do território brasileiro e atender demandas ecofisiológicas das culturas, como atua decisivamente na amenização do problema climático global.

Agregam-se esforços para desenvolver sistemas agroflorestais, integrações lavoura-pecuária, sistemas intensivos de produção de bovinos utilizando forrageiras tropicais pastejadas de forma rotacionada. Tais práticas, que consideram a proteção do solo, a conservação de água residente, maior retorno de material orgânico aos sistemas de produção e a introdução estratégica dos componentes florestais, apresentam resposta mais eficaz aos insumos aplicados, reduzindo o custo de produção de alimentos e commodities e permitindo maior competitividade no mercado globalizado.

Aliado a essas práticas, destaca-se o Programa de Agricultura Familiar, que visa educar técnica, administrativa, econômica, mercadológica e socialmente (associações e cooperativismo) os produtores rurais. Disseminado de modo mais amplo, não só irá propiciar melhores condições de vida no campo, evitando o aumento do êxodo rural, como também aumentará a disponibilidade de uma cesta básica acessível à população urbana, ampliará a capacidade de consumo da população como um todo, e por tabela estimulará a economia nacional, garantindo a sustentabilidade do Brasil em escala mundial, em especial por manejar seu ambiente de forma ecologicamente correta.

A educação ambiental tem que ser vista de uma perspectiva mais ampla pela população urbana – 80% da população brasileira, com elevado poder político. Consciente do vínculo vital do ambiente urbanizado, real ou virtual, com os ambientes naturais e agrícolas, essa parcela da população poderá acelerar o processo de restauração ou reabilitação e proteção das estruturas e funções ambientais mínimas para garantir qualidade de vida com sustentabilidade.

Odo Primavesi *é pesquisador da Embrapa Pecuária Sudeste – São Carlos.*

Fixação do preço de exportação

Os setores exportadores podem evitar os riscos das variações cambiais e do mercado físico

FÉLIX SCHOUCHANA E FABIANA S. PEROBELLI

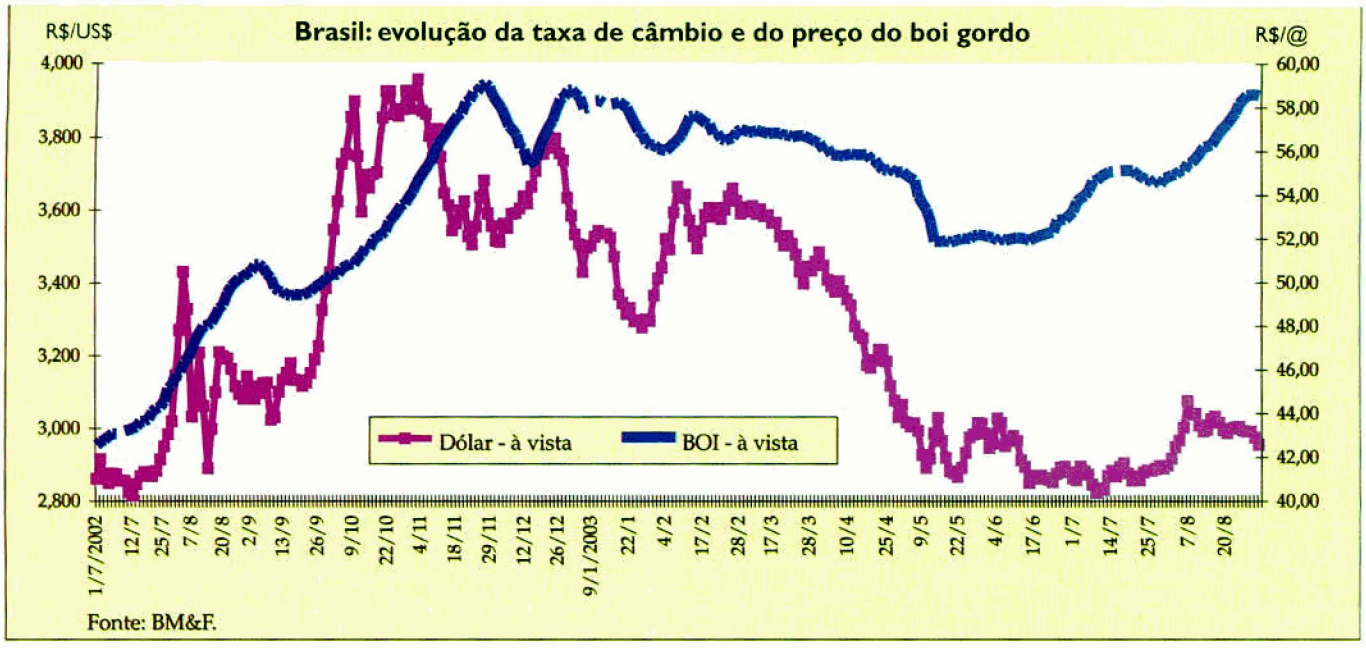
A coluna Mercados Futuros tratará a partir desta edição dos assuntos relacionados à função básica destes mercados, que é a de servir de instrumento de proteção dos agentes quanto ao risco de variação dos preços. Serão abordados mensalmente tópicos que tenham impacto nestes mercados e os múltiplos usos desta ferramenta, de forma a tornar clara a relação entre o mercado físico e o futuro. Serão exploradas as possibilidades de financiamento através do uso dos mercados futuros, numa operação que se denomina *cash and carry*; as vantagens de utilizar o mercado de opções; mostrar como a variação do dólar afeta os preços de alguns mercados nacionais, como café e açúcar, e por que outros mercados não reagem na mesma intensidade a variações do dólar. Também mostraremos como os investidores podem utilizar os mercados futuros de commodities em operações de renda fixa, através da compra de uma CPR física ou financeira indexada e da simultânea venda de contratos futuros.

O Editor

O Brasil é um país exportador de produtos agropecuários, ou seja, que passam por algum processo industrial de agregação de valor, como café, soja, carne, açúcar e algodão. Apesar de o Brasil ser o maior exportador de café (30% das exportações mundiais) e açúcar (31% das exportações mundiais), o segundo maior de soja (21% das exportações mundiais) e o terceiro maior de carne (14% das exportações mundiais), ele é tomador de preços no mercado internacional, ou seja, o país não consegue determinar o preço dos seus produtos no mundo. O que significa para o país vender um produto cujo preço é determinado internacionalmente?

Tomando o exemplo de um frigorífico exportador de carne: no dia 6 de maio, o frigorífico fechou um contrato de exportação de mil toneladas de dianteiro para embarque na primeira semana de agosto. O preço da tonelada foi de US$1.700. Nesse dia a taxa de câmbio era de R$3,02/US$, ou seja, o embarque das mil toneladas geraria uma receita de R$5,134 milhões (3,02 x 1.000 x 1.700), valor que o frigorífico receberia, se no dia em que a exportação foi contratada fosse possível receber o valor monetário do importador.

A exportação será embarcada somente na primeira semana de agosto, quando haverá por parte do importador a remessa do dinheiro. Naquela semana a taxa de câmbio pode ter-se alterado. E foi o que aconteceu. No dia 1º de agosto a taxa de câmbio estava em R$2,97/US$. Ou seja, aquela exportação que inicialmente geraria uma receita de R$5,134 milhões, gerou uma de R$5,049 milhões (2,97 x 1.000 x 1.700). O fato de o câmbio ter-se valorizado (de 3,02 para 2,97) em apenas dois meses significou para o frigorífico uma perda de receita de R$85 mil (R$5,134



milhões – R$5,049 milhões – perda de 1,7% no valor da receita final).

É interessante observar o gráfico, no qual está a evolução da taxa de câmbio desde julho de 2002, quando a taxa estava em R$2,90/US$. Durante o segundo semestre o processo de desvalorização cambial se acentuou, em decorrência das incertezas quanto ao processo eleitoral. O máximo da desvalorização ocorreu em 22 de outubro quando a taxa chegou a R$3,95/US$. Já no ano de 2003, o comportamento até agosto foi de valorização, com uma taxa de R$2,95/US$ em 28 de agosto. Uma pergunta que se coloca é: como, num cenário descrito acima, um exportador pode se proteger de tamanha volatilidade cambial?

Quanto maiores as chances de a taxa de câmbio ou o preço de qualquer outro ativo oscilar ao longo do tempo, maior sua volatilidade, medida do grau de variação do preço de um determinado produto. Quanto mais volátil o produto, mais risco para o agente

O gráfico mostra sensíveis possibilidades de variação da taxa de câmbio. Quanto maiores as chances de a taxa de câmbio ou o preço de qualquer outro ativo – boi, café, soja –, oscilar ao longo do tempo, maior será sua volatilidade. A volatilidade é a medida do grau de variação do preço de um determinado produto, e quanto mais volátil for o produto, mais risco o agente está correndo. Foi o que se observou no caso do exemplo do frigorífico. Em apenas dois meses, a variação da taxa de câmbio significou uma redução de receita de R$85 mil.

No entanto, a variação cambial não é o único risco de preço a que o frigorífico está sujeito. No dia 6 de maio, quando o mesmo fechou o contrato de exportação, foi determinado o preço de venda da carne. E o preço de compra? O frigorífico terá que comprar o boi a fim de obter lucro na operação de exportação de carne. O preço de compra do boi é fixo? Os preços do boi, como os dos outros ativos, oscilam ao longo do tempo. No caso do boi, a oscilação é menor se comparada à do dólar. Enquanto a volatilidade do dólar é de 25%a.a, a do boi é de 8%a.a.

No caso daquela operação de exportação, no dia 6 de maio o preço do boi estava em R$52,16/@ (ou R$3,47/kg). Para embarcar a carne na primeira semana de agosto, o frigorífico teve que adquirir os bois na primeira semana de julho. Nessa data os preços se elevaram e a arroba do boi estava a R$53,80 (ou R$3,58/kg).

Portanto, a operação de exportação traz para o frigorífico dois riscos: o câmbio se valorizar e o preço do boi subir. Caso esses fatos ocorram, a receita inicial (R$5,134 milhões) estará comprometida. E como evitar a deterioração da receita? Através da utilização dos instrumentos de mercados futuros.

O instrumento mercados futuros

Os riscos do frigorífico são uma valorização do câmbio e uma alta dos preços do boi. Caso o câmbio se valorize – passe de um valor de R$3,00/US$ para R$2,00/US$, na época em que for embarcar a carne –, o frigorífico precisa de um instrumento que lhe garanta receber essa diferença (R$1,00/US$). Com essa diferença (R$1,00/US$) e os R$2,00/US$ que receberá quando do embarque, o frigorífico terá de volta o câmbio inicialmente planejado (R$3,00/US$). Como o risco é o da relação R$/US$ cair, então o frigorífico venderá contratos de dólar no mercado futuro.

No caso do boi o raciocínio é o mesmo. Se o preço do boi se elevar, o frigorífico precisa de um instrumento financeiro para se garantir contra a perda da diferença e também de que comprará os bois do pecuarista ao preço de mercado. Como o risco é do preço do boi subir, o frigorífico comprará contratos futuros de boi gordo. A função dos mercados futuros será a de garantir uma diferença financeira para que o frigorífico possa reaver a posição planejada no dia 6 de maio.

No dia 6 de maio, o frigorífico vendeu os contratos de dólar a uma taxa de R$3,17/US$, e comprou o contrato futuro de boi ao preço de R$52,16/@. Ao fazer a operação de seguro (também denominada *hedge*), o frigorífico garantiu antecipadamente o preço de R$3,47/kg do boi. No vencimento do contrato o preço do boi acompanhou o mercado físico e subiu. No dia 30 de junho o preço estava em R$53,80/@. Assim, recebeu a diferença de preço entre as duas datas (R$53,80/@ –R$52,16/@ = R$1,64/@). Com essa diferença o frigorífico foi capaz de comprar o boi a preço de mercado, pois R$52,16/@ era o que ele pretendia pagar pelo boi no dia 6 de maio, e com a alta recebeu exatamente a diferença (R$1,64/@) para honrar o preço do dia 30 de junho de R$53,80/@.

Para se proteger dos efeitos da valorização do câmbio e da alta dos preços do boi, o exportador pode garantir antecipadamente a receita de exportação, através da utilização dos contratos futuros de dólar e de boi gordo

O mesmo pode ser dito para o câmbio: o frigorífico garantiu a receita antecipada de R$5,389 milhões (1000*1700*3,17). No dia 6 de maio vendeu o contrato futuro de dólar à taxa de R$3,17/US$. No vencimento, no dia 1º de agosto, a taxa caiu para R$2,97/US$, e o frigorífico recebeu a diferença de (R$3,17 – R$2,97 = R$0,2). Note que com essa diferença o frigorífico foi capaz de vender a carne pela taxa de câmbio inicialmente pretendida. Pois no dia 1º de agosto embarcará a carne e receberá o câmbio de R$2,97/US$, mais os R$0,2/US$ (recebidos no mercado futuro), e terá a taxa inicialmente pretendida de R$3,17/US$.

E se ocorresse a situação exatamente contrária, ou seja, ao invés de o câmbio se valorizar, se desvalorizasse? E se ao invés de os preços do boi se elevarem, caíssem? Como ficaria o resultado do mercado futuro?

No dia 6 de maio, o frigorífico, como anteriormente, vendeu os contratos de dólar a uma taxa de R$3,17/US$, e comprou o contrato futuro de boi ao preço de R$52,16/@. No vencimento do contrato o preço do boi acompanhou o mercado físico e caiu. No dia 30 de junho o preço estava em R$51,16/@. Assim, teria que pagar a diferença de preço entre as duas datas (R$51,16/@ –R$52,16/@ = R$1,00/@). Com a diferença o frigorífico compraria o boi ao preço inicialmente planejado, pois R$52,16/@ era o que ele pretendia pagar pelo boi no dia 6 de maio, com a queda ele pagou exatamente a diferença – R$1,00/@ da desvalorização do físico.

No caso do câmbio se daria o mesmo, e o frigorífico teria garantido a receita antecipada de R$5,389 milhões (1000*1700*3,17). No dia 6 de maio vende o contrato futuro de dólar à taxa de R$3,17/US$. No vencimento, no dia 1º de agosto, a taxa cai para R$3,37/US$, e o frigorífico paga a diferença de (R$3,37 – R$3,17 = R$0,2). Graças a essa diferença o frigorífico vende a carne pela taxa de câmbio inicialmente pretendida. Pois no dia 1º de agosto embarcará a carne e receberá o câmbio de R$3,37/US$, menos os R$0,2/US$ (pagos no mercado futuro), e terá a taxa inicialmente pretendida de R$3,17/US$.

Instrumento auxiliar da comercialização, o mercado futuro tem por função garantir a taxa de câmbio e o preço do boi inicialmente contratados no dia 6 de maio. O frigorífico não podia correr o risco de atingir uma rentabilidade abaixo da que aqueles preços garantiriam. Da mesma forma que os preços seguiram uma direção não planejada pelo frigorífico (desvalorização cambial mais alta no boi), poderia ter ocorrido o contrário. Para não correr riscos, o frigorífico utilizou os mercados futuros de dólar e boi, que garantem um montante financeiro capaz de manter a rentabilidade de seu produto numa situação adversa. Se a situação for favorável ao frigorífico (desvalorização mais queda dos preços do boi), ele pagará a diferença no mercado futuro.

Na exportação de um produto estão incorporados dois riscos, o da valorização do câmbio e o da alta dos preços do boi. Para se proteger dos efeitos desses fatores, o exportador pode garantir antecipadamente a receita de exportação, através da utilização dos contratos futuros de dólar e de boi gordo. O exemplo é válido para outros produtos exportáveis. A BM&F tem contratos para nove produtos agropecuários: açúcar, álcool anidro, algodão, bezerro, boi gordo, café arábica, café *conillon*, milho e soja. Para operar nos mercados futuros e obter mais informações sobre seu funcionamento, procure uma corretora associada através do *site*: www.bmf.com.br

Félix Schouchana *é diretor de Mercados Agrícolas da BM&F. felix@bmf.com.br;*
Fabiana S. Perobelli *é economista da BM&F. fabianap@bmf.com.br*

Calor do Norte mantém soja em alta

A onda de calor que atingiu o hemisfério Norte em agosto fez reverter as estimativas para a safra 2003/04 nos EUA

CARLOS COGO*, LUIZ ANTONIO PINAZZA E ARMANDO & ANDRÉ MATIELLI

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

MERCADO INTERNO

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

O mercado interno de algodão em pluma inicia o mês de setembro dando sinais de que os preços podem estar ganhando suporte advindo das altas seguidas dos preços internacionais. A exportação também foi favorecida pela alta recente dos futuros na Bolsa de Nova York. As vendas para o exterior têm saído a US$0,54 por libra-peso FOB portos para embarque ainda em 2002/03 e a US$0,57 por libra-peso para embarques em 2003/04. Os produtores têm vencimentos a cumprir em setembro. Ao mesmo tempo, é momento de preparar o plantio da safra nova, o que tem também gerado novos negócios para exportação, via trocas por insumos com as *tradings*.

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

ARROZ AGULHINHA – R$/SC. 60KG

O Brasil deve baixar provisoriamente a tarifa externa comum (TEC) sobre as importações de arroz de 13,5% (beneficiado) e 11,5% (casca) para 4% a partir de 1º de outubro. A medida trava o mercado, reduzindo a oferta de venda por parte dos produtores, as compras das indústrias e as reposições dos varejistas. A tarifa reduzida valerá de 1º de outubro a 31 de dezembro de 2003. As importações brasileiras deverão alcançar este ano cerca de 1,6 a 1,8 milhão de toneladas em equivalente casca. Não haverá queda acentuada das cotações, já que a cota estabelecida impede que ocorra uma enxurrada de arroz no mercado interno com alíquota reduzida.

BOI GORDO – R$/ARROBA

O mercado segue em ambiente bastante firme, por absoluta restrição de animais para abate. Há restrição de boi de pasto e a maior parte dos animais de confinamento ainda não está pronta. Nem a chegada de frentes frias seguidas foi suficiente para promover o aumento da oferta de animais terminados. Ofertas de compra acima do preço de referência surgiram em praticamente todas as regiões. Geralmente, quem tinha animais rastreados, de boa conformação, conseguiu sobrepreço ou redução do prazo de pagamento. O movimento de alta tende a manter o ritmo até meados de setembro, quando devem começar a chegar ao mercado os primeiros lotes significativos de animais de confinamento.

CAFÉ TIPO 6 – R$/SC. 60KG

A colheita da safra 2003/04 está findando. Os produtores estão decepcionados com a forte quebra na produção, não correspondida por elevação dos preços. Realmente o Brasil colherá muito menos que o previsto pela Conab (27 a 30 milhões de sacas). Fala-se em 22 a 25 milhões de sacas e tudo indica que ficaremos nesse patamar, considerado normal, pois estatisticamente as safras seguintes àquelas em que se colhem entre 35 a 40 milhões de sacas sofrem uma quebra de 52% em média, e nada veio contradizer tal estatística.

Os produtores estão vendendo a conta-gotas, decepcionados com os preços e também por contar com muito pouco café. O mercado interno está em marcha lenta e com o passar dos meses deverá haver uma queda abrupta nas exportações, da ordem de 30 a 35%, o que possivelmente resultará em reação dos preços.

FEIJÃO CARIOQUINHA ESPECIAL – R$/SC. 60KG

A tendência é de estabilidade nos preços nas próximas semanas. A produção da segunda safra cresceu 32,3% e a produção da terceira safra (de inverno) deve crescer 8,5%, mantendo boa oferta de feijão-carioca. As cotações do feijão-preto estão mais aquecidas, com dependência das importações da Argentina nos próximos meses.

Mundo: mercado do complexo soja

	2003/04		2002/03	
Grão	435-535 cent./*bushel*	9,59-11,79/saca	550/*bushel*	12,212/saca
Farelo	145-175/t curta	131,54-158,76/t métrica	175/t curta	158,76/t métrica
Óleo	18-21 cent./libra-peso	396,80-462,90/t	22 cent./libra-peso	485,02/t

Fonte: Usda.

Mundo: produção de grãos
Em milhões de toneladas

Produto	2003/04	2002/03	Variação %	2003/04	2002/03	Variação %
Total*	1.862,02	1.810,62	2,83	352,30	411,72	-14,38
Trigo	560,30	563,83	-0,62	140,29	164,11	-14,51
Arroz	394,08	381,40	3,32	88,55	106,63	-16,95
Grãos forrageiros**	907,64	865,38	4,88	123,67	140,97	-12,27
Milho	625,61	599,02	4,43	85,51	96,82	-11,68
Algodão***	94,84	87,72	8,11	32,96	36,96	-10,82
Soja	207,53	195,82	5,98	39,80	34,88	14,10
Farelo de soja	138,55	131,54	5,32	4,59	4,09	12,22
Óleo de soja	31,99	30,52	4,81	1,92	1,96	-2,04

* Total de trigo, grãos forrageiros e arroz beneficiado.
** Milho, sorgo, cevada, aveia e centeio.
*** Milhões de fardos de 480 libras-peso cada.
Fonte: Usda, jul. 2003.

EUA: estimativa de safra
Em milhões de hectares e toneladas

Item	Soja	Milho	Trigo	Algodão
Produção				
Jul. 2002/03	74,30	22,81	43,98	3,75
Jun. 2003/04	77,70	255,54	59,22	3,74
Jul. 2003/04	78,52	160,87	62,90	3,61
Área plantada				
Jul. 2002/03	29,87	32,01	24,44	5,65
Jun. 2003/04	29,62	31,97	24,97	5,77
Jul. 2003/04	29,83	32,01	24,65	5,63
Exportação				
Jul. 2002/03	28,03	40,64	23,41	2,53
Jun. 2003/04	26,13	46,99	25,85	2,50
Jul. 2003/04	26,94	46,99	26,54	2,57
Estoque final				
Jul. 2002/03	4,22	25,63	13,39	1,26
Jun. 2003/04	6,80	33,76	16,44	0,98
Jul. 2003/04	7,08	34,01	20,09	0,85

Fonte: Usda, jul. 2003.

Frango vivo – R$/kg

O setor realiza forte ajuste, depois de dois anos consecutivos de crescimento na produção. A expansão do primeiro semestre ficou abaixo de 1%, contra uma variação acima de 12% no ano passado. A redução no preço do milho traz uma melhoria relativa na rentabilidade da criação, cujo preço oscila na base de R$1,30 o quilo em São Paulo. A oferta continua intensa e as exportações do primeiro semestre saltaram para 930,4 mil toneladas e a receita foi de US$785 milhões, respectivamente, 49% e 34% acima de igual período do ano passado.

Milho amarelo semiduro – R$/60kg

Para o plantio da safra de verão 2003/04, o governo trabalha com a hipótese de uma queda de 5% a 10% da área plantada. Com preços mais atrativos, a soja deve ocupar grande parte dessa área. O desempenho excepcional do cereal durante a safrinha propiciou uma safra recorde no país, da ordem de 45,8 milhões de toneladas. Isso gerou uma oferta excedente e as cotações enfraqueceram. No interior do Paraná a saca vale de R$13,00 a R$14,00. As exportações poderão chegar próximo de 4 milhões de toneladas, ante 2,7 milhões no ano passado.

Soja-grão industrial – R$/60kg

Depois de acumular uma queda de quase 8% no mês de julho, o mercado internacional da soja reverteu a tendência e fechou o mês de agosto com fortes ganhos na Bolsa de Chicago (CBOT). Os contratos de novembro de 2003, que norteiam a atual safra norte-americana, acumularam alta de 80 pontos no mês – quase 16% –, impactando as cotações internas, que acumularam ganhos de cerca de 13,5% nos últimos 30 dias. Estima-se que ainda existam cerca de 20% da safra 2002/03 a serem comercializados pelos produtores nacionais.

Mercado externo



Açúcar – USc/lb.-peso mundial branco

Os mercados mundiais de açúcar demerara e refinado estão com excesso de oferta. No Extremo Oriente, a safra australiana já está no mercado, pressionando as cotações, e na Tailândia as usinas estão refinando o demerara existente em seus estoques. No Brasil, as usinas do Centro-Sul estão no pico da safra, mas existe uma demanda reprimida em países do Oriente Médio e África. O Brasil vai aumentar a produção de açúcar na safra 2003/04.

Algodão 1-1/16" – USc/lb.-peso

As cotações recuperam-se no decorrer da temporada 2002/03, depois de atingir, na safra anterior, os menores níveis das duas últimas décadas. O índice A de Liverpool, que supera os 60 cents/libra-peso neste início do ano-safra 2003/04, é o mais elevado patamar dos últimos 24 meses. Para essa reação das cotações, contribuíram a redução de 11% na produção e o crescimento do consumo, para 20,96 milhões de toneladas (3,8%) em 2002/03. O resultado é o declínio de 17% nos estoques e a reversão da tendência crescente desse item do suprimento mundial.

Café contrato C Nova York – USc/lb.-peso

As especulações da safra brasileira sobre uma quebra maior que a prevista ainda não conseguiram sensibilizar o mercado internacional do café. Nossa quebra de safra será maior que a produção de nossos dois principais competidores – Colômbia e Vietnã. Mas o mercado externo é extremamente especulativo e duas das determinantes que o direcionam são os estoques dos países consumidores, atualmente de 22 milhões de sacas (Tristão/UK – mar. 2003), e os estoques da GCA (Green Coffee Association, de NY/EUA), perto de 6,3 milhões de sacas. Enquanto o mercado não estiver lendo esse cenário, tudo indica que ficaremos no marasmo dos últimos tempos.

Milho two yellow – USc/bushel

O Departamento de Agricultura dos Estados Unidos projeta estimativa otimista para a safra de milho: produtividade de 8,97 toneladas por hectare, o que elevou a produção para 260,87 milhões e o estoque para 34,01 milhões de toneladas. O contrato para setembro na Bolsa de Chicago situa o *bushel* em US$2,13.

Soja-grão one yellow – USc/bushel

A soja sofreu com a onda de calor que atingiu o hemisfério Norte em agosto. As condições boas e excelentes da safra 2003/04 nos EUA recuaram de 48% em 24 de agosto para 45% em 31 de agosto. A produção dos EUA 2003/04 deve cair para cerca de 75 a 75,5 milhões de toneladas, uma redução entre 4 e 5 milhões de toneladas sobre a estimativa de agosto. As chuvas que atingiram algumas regiões produtoras no final do mês provavelmente chegaram muito tarde para recuperar a redução no rendimento das lavouras de soja.

A supersafra esperada para os três principais produtores mundiais – Estados Unidos, Argentina e Brasil – havia trazido os preços na Bolsa de Chicago para baixo em cerca de 10 centavos de dólar por *bushel*. As estimativas do Usda projetaram valores entre 435 e 535 centavos o *bushel* (US$9,59 a US$11,79 a saca de 60kg). Na China continua aumentando ao redor de 8% ao ano a demanda de proteína, mas a produção interna se expandiu, de modo que as importações ficarão em 18,5 milhões de toneladas, com crescimento de 1,6%.

Soja, farelo – US$/t

As cotações futuras são sustentadas por forte demanda chinesa; aumento da demanda de carnes brancas no Canadá e EUA, após o foco de vaca louca em fazendas canadenses; quebra na safra mundial do grão em 2003/04 e relação entre estoques e demanda ajustada. Com isso, os contratos futuros do farelo negociados na Bolsa de Chicago devem encontrar um bom suporte nos próximos meses. Os estoques de passagem estão se aproximando de níveis muito baixos.

Trigo soft red – USc/bushel

O calor e a seca, particularmente na Europa, reduziram significativamente a oferta mundial e as estimativas dos estoques, embora a demanda de importação ainda seja reduzida. Em 2003/04, a colheita mundial totalizará 549,35 milhões de toneladas. Com produção bastante abaixo da demanda, estoques finais em queda e redução de estoques nos cinco principais eixos exportadores mundiais, os preços internacionais do trigo devem seguir sustentados no médio e longo prazo.



32,5 bilhões para a agricultura.

Um investimento com retorno garantido para o setor que mais gera empregos e dólares para o nosso país.

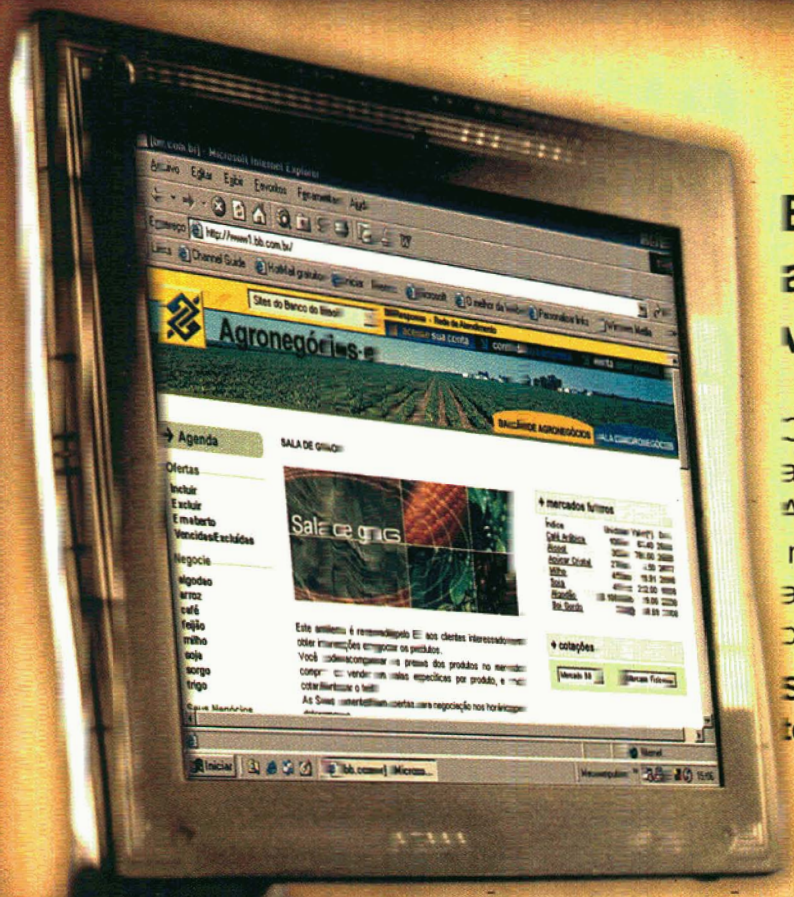
Plano Agrícola e Pecuário 2003/2004. Mais informações na sua cooperativa, associação, agência bancária ou pelo site www.agricultura.gov.br.

Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento

Ministério do Desenvolvimento Agrário

BRASIL UM PAÍS DE TODOS GOVERNO FEDERAL





Enquanto o computador armazena dados, você vende sua produção.

Começa o melhor serviço on-line para a comercialização de grãos no site Agronegócios-e do Banco do Brasil. Você inclui sua oferta 24 horas por dia e acompanha as negociações, em tempo real, direto do seu computador.

Soluções em agronegócios. Quem produz tem o apoio do Banco do Brasil.

www.agronegocios-e.com.br
BB Responde 0800 78 5678





O tempo todo com você