AGROANALYSIS
A REVISTA DE AGRONEGÓCIOS DA FGV
FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS ❑ VOL. 23 ❑ Nº 7 ❑ OUTUBRO 2003 ❑ R$ 8,00

CARNE GORDA

Aumenta o lucro onde o Brasil é líder nas exportações

ISSN 0100-4298
9 770100 429032 00010

OS CAMINHOS PÓS-CANCÚN

A LEI NORTE-AMERICANA DE BIOTERRORISMO E SEUS IMPACTOS

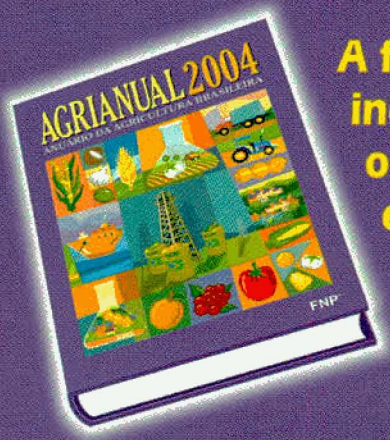
FGV EESP FGV IBRE FGV EAESP



O que acontecerá com a Agricultura nos próximos dez anos ?

- A expansão vai continuar ?
- E os preços? Vão subir ?

Veja as respostas no Agrianual 2004



A ferramenta indispensável para o planejamento estratégico no agronegócio

530 páginas

O AGRIANUAL 2004 é recomendado para produtores profissionais, investidores, analistas de mercado, fabricantes de equipamentos e insumos e organizações rurais.

- 48 culturas, com séries históricas de preços, custos regionais e estatísticas.
- O mais completo levantamento de preços de terras em 133 regiões.

Novo • Capítulo de Horti-Fruti

CONHEÇA TAMBÉM:

Anualpec 2003 Anuário da Pecuária Brasileira

O site www.fnp.com.br
O melhor conteúdo dos mercados agrícola e pecuário

FNP®
Consultoria & AgroInformativos

Boas informações produzem bons negócios

(11) 3339.1414 - www.fnp.com.br
comercial@fnp.com.br

As máquinas da fertilidade

BRUNO BLECHER
Especial para AGROANALYSIS



Divulgação

A venda de máquinas agrícolas (tratores e colheitadeiras) disparou a partir de 2000, depois de permanecer uma década atolada na marca de 25 mil unidades/ano. Nos últimos quatro anos, foram comercializadas no Brasil mais de 150 mil máquinas, o que dá uma média de 37,5 mil unidades/ano.

"Vários fatores contribuíram para a recuperação das vendas: o clima favorável, a abertura de mercados, o plantio direto e a introdução do Moderfrota, linha de financiamento que oferece mais segurança ao produtor para a aquisição de tratores e colheitadeiras", diz Pérsio Pastre, diretor de Relações Externas da CNH, empresa do grupo Fiat.

Engenheiro metalúrgico formado pela Mackenzie, com pós-graduação em administração pela Fundação Getulio Vargas, Pastre circula há 10 anos pelos gabinetes de Brasília, exercendo a árdua tarefa de relações com o governo, não apenas como representante da CNH, mas também como diretor da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea).

"O governo hoje vê o agronegócio com mais simpatia, diante da contribuição do setor para o controle da inflação e o superávit da balança comercial", diz ele.

Em entrevista a AGROANALYSIS, Pastre analisa o desempenho do mercado de máquinas agrícolas e o futuro do agronegócio brasileiro.

■ O Brasil colheu este ano uma safra recorde de 122 milhões de toneladas de grãos. O excelente desempenho da colheita se refletiu nas vendas de tratores e máquinas agrícolas?

— Este ano, devemos vender 41 mil unidades entre tratores e colheitadeiras, com queda de 3,7% em relação ao ano passado. Por outro lado, as exportações devem chegar a 19 mil unidades, com crescimento de 87% em relação a 2003. Para analisar o comportamento do mercado, porém, é preciso considerar um período mais longo. Na década de 90, a agricultura brasileira enfrentou vários planos econômicos, o que dificultou os investimentos. Nos anos 90, os agricultores deixaram de comprar aproximadamente 180 mil máquinas entre tratores e colheitadeiras. As vendas na década alcançaram 245 mil máquinas, contra 460 mil máquinas nos anos 80. Ou seja, durante o período de 1990 a 1999, os agricultores deixaram de substituir seus tratores e colheitadeiras. De algum modo, eles fizeram o serviço, mas de forma precária. As colheitadeiras, por exemplo, envelheceram, alcançando idade superior a 15, 20 anos. Eram máquinas que tinham dificuldade para conseguir peças de reposição, que não davam para fazer os ajustes necessários. Isso acarretou grandes perdas. Uma colheitadeira deve ser substituída aos 12 anos. A partir daí, a máquina começa a perder eficiência e provoca desperdício de 8 a 10% na colheita. A mesma coisa ocorre com os tratores. Por exemplo, um trator que faz aplicação de defensivo agrícola precisa ser eficiente. O custo do defensivo é alto e ele tem que ser aplicado na lavoura em dose correta. Se você aplicar menos, não tem o efeito desejado. Se aplicar mais, você pode prejudicar a lavoura e até o ambiente. Tratores com mais de 15 anos já não são eficientes para aplicação.

■ Quando as vendas de máquinas começaram a reagir?

— A recuperação começou em 1999. E vários fatores contribuíram para isso, como clima favorável, abertura de mercados, tecnologia e plantio direto. Toda essa movimentação em torno da Alca, das negociações na OMC e da aproximação com a China criou um clima positivo na agricultura e na pecuária. Houve um aprimoramento na gestão do negócio. Os produtores perceberam que poderiam aproveitar todas essas oportunidades se tivessem eficiência e competitividade. Como havia uma demanda reprimida no mercado de máquinas agrícolas, as vendas reagiram rapidamente. De 24,6 máquinas, em 1999, saltamos para 42,5 mil no ano passado. E as exportações também cresceram nesse período, de 4.200 unidades para 10.421.

■ Este ano, as exportações devem crescer 87%. Quais são os nossos principais mercados lá fora?

— Estamos exportando inclusive para os EUA. Os países do Mercosul que tinham paralisado suas compras até meado do ano passado, voltaram a importar no segundo semestre de 2002, principalmente a Argentina e o Paraguai. Vamos exportar para o Mercosul este ano mais do que vendemos no somatório de 2000 a 2002. Outros mercados importantes são México, Chile, Venezuela, Colômbia, África do Sul, países do Oriente Médio e alguns do Leste europeu. São mais de 50 países.

■ Qual foi o peso do Moderfrota, a linha de financiamento do BNDES, para a retomada das vendas no mercado interno?

— O Moderfrota aqueceu bastante o mercado. A agricultura é um setor de competição quase perversa. Não é o agricultor que faz o preço de seu produto, mas o mercado, que é disputado não apenas no nível local, mas também internacional. A formação do preço da commodity é complicada. Nessas condições, os agricultores precisam de financiamento de longo prazo. Mas, além do prazo, é preciso que o custo desse financiamento e principalmente a correção do saldo devedor sejam compatíveis com a variação dos preços dos produtos. Na década de 90, por exemplo, houve um descasamento muito grande. Naquela época, existia financiamento de longo prazo – de cinco ou seis anos – para compra de máquinas, mas, quando o agricultor ia ao banco pagar a segunda ou terceira prestação, o saldo devedor, então corrigido pela OTN, era maior do que o valor de uma máquina nova na concessionária. A linha de financiamento Moderfrota, que começou no final de março de 2000, mudou completamente esse cenário. O programa oferece recursos a juros prefixados, que variam de 9,75 a 12%, conforme o porte do agricultor. Prova do sucesso do Moderfrota é que, desde 2000, a gente não ouve nenhum agente financeiro reclamar de inadimplência, coisa comum na década de 90. Naquela época, a agricultura era considerada um setor pouco confiável na quitação de seus compromissos financeiros. Hoje, os bancos estão procurando os agricultores para oferecer crédito.

■ Os tratores e colheitadeiras fabricados hoje no Brasil são máquinas de última geração? As máquinas têm a mesma tecnologia que suas similares na Europa e nos Estados Unidos?

— A partir de 2000, as montadoras aumentaram a velocidade de desenvolvimento de novos produtos no Brasil. As empresas passaram a contar com um leque de produtos agressivo para conquistar novos mercados e atender às exigências do mercado interno. Além do Moderfrota, outro fato importante foi o programa progressivo de nacionalização elaborado pela Finame. Até 1999, para lançar um trator no Brasil, as empresas precisavam ter, desde o primeiro momento, 60% de conteúdo local. Caso contrário, o trator não podia ser financiado pela Finame. Ora, com volume de vendas baixo, as empresas não tinham disponibilidade suficiente de autopeças, fabricadas por fornecedores locais, para alcançar esse índice de nacionalização. Diante disso, a Anfavea, o Sindipeças e a Abimaq, juntamente com o BNDES, desenvolveram um novo programa que permitia às empresas o prazo de 30 meses para alcançar o índice de 60% de nacionalização, quando do lançamento de novos produtos. Foi estabelecido um cronograma, que começava com 40% para alcançar 60% em

30 meses. Esse programa deu resultado. Hoje, a média de nacionalização dos tratores e colheitadeiras gira em torno de 80%. E as máquinas lançadas por aqui são de última geração. Por exemplo, o Brasil produz há dois anos tratores de 270 cv, que é a maior potência existente hoje no mundo.

■ Isso na prática representou mais empregos na indústria?

— Naturalmente. Temos hoje máquinas bem atualizadas, produzidas no Brasil, o que nos permite também abrir novos mercados lá fora. Todo mundo ganhou, e o nível de emprego aumentou também. A indústria de máquinas agrícolas, considerando apenas as montadoras, empregava 9.656 funcionários em setembro de 2002. Nós terminamos setembro deste ano com 10.928 funcionários, um aumento de 13,2%. Se a gente considerar as concessionárias, a assistência técnica e os fornecedores, o setor admitiu nos últimos 12 meses 20 mil novos funcionários. E também a indústria de implementos está gerando novos empregos.

■ Dados da indústria mostram que a potência média dos tratores vendidos no Brasil cresceu nos últimos anos. Qual é a razão?

— Em 1999, a potência média dos tratores era de 91,3 cv. Este ano, de janeiro a agosto, a potência média dos tratores comercializados estava em 102,3 cv. Ou seja, um aumento de 11 cavalos. Uma das razões é o plantio direto, tecnologia que exige tratores acima de 100 cv. Além disso, o agricultor está buscando máquinas que permitam maior produtividade. Um trator de 120 cavalos equivale a dois de 60 cv por um preço menor. A tendência é de o agricultor comprar máquinas mais potentes e com mais especificações técnicas. Ele quer máquinas que lhe permitam maior precisão. Uma colheitadeira nova hoje tem um limite de perda de apenas 0,8%.

■ O senhor trabalha há 12 anos na área de relações com o governo. Houve mudança nos últimos anos na sensibilidade do governo em relação ao agronegócio?

— Houve uma grande mudança a partir de 2000. E não foi apenas do governo, mas também da sociedade. A mídia teve um papel importante nisso. A sociedade mudou sua visão em relação ao agronegócio em função dos resultados apresentados pelo setor nos últimos anos. A agricultura vem contribuindo não só para o controle da inflação, mas também para o superávit da balança comercial.

■ A modernização da frota de máquinas e implementos agrícolas evitou o desperdício de cerca de 18 milhões de toneladas de grãos nos últimos quatro anos, o equivalente a 5% da produção anual brasileira no período. Esse estudo foi publicado na última edição da *Revista de Política Agrícola*, editada pela Secretaria de Política Agrícola (SPA) do Ministério da Agricultura. Segundo o estudo, entre 2000 e 2002, o país renovou em 18,7% o parque de tratores de rodas e em 26,4% as colheitadeiras.

— É verdade. Veja, você não pode exigir de uma máquina de 20 anos a mesma eficiência de um modelo com dois ou três anos. E o desperdício é provocado não apenas pela máquina, como também pelo operador. Um operador que trabalha solitário, às vezes por 12 horas no campo debaixo de sol, precisa ter condições adequadas. As máquinas hoje facilitam a operação. Elas têm direção hidráulica, controles digitais e cabines fechadas com ar-condicionado. À medida que as máquinas oferecem mais conforto, a produtividade cresce. Outra coisa: para regular uma máquina antiga, o operador tem que parar a máquina, pegar a caixa de ferramenta e fazer os ajustes. Hoje existem colheitadeiras que não exigem o uso de ferramentas para regulagem. Os ajustes podem ser feitos manualmente na própria colheitadeira. O operador acompanha no painel da máquina a produtividade da colheita. Também o treinamento dos operadores melhorou. No ano passado, as montadoras treinaram cerca de 20 mil operadores em todo o país. As indústrias também aprimoraram a divulgação de seus produtos. Hoje há várias feiras pelo Brasil afora que permitem ao agricultor, numa visita de apenas um dia, conhecer diversos modelos de máquinas. Nessas feiras, ele consegue absorver muita informação sobre tecnologia e conferir os preços dos produtos.

■ As chamadas feiras dinâmicas, onde o agricultor pode ver os tratores e colheitadeiras em operação no campo, são hoje o principal ponto-de-venda para as indústrias?

— Não, mas são o principal ponto de exposição. Não apenas as feiras, mas os dias de campo. Estima-se que hoje sejam realizados diariamente pelo menos três eventos desse tipo no Brasil. Não apenas de máquinas e implementos agrícolas, mas de fertilizantes, defensivos e outros insumos. Nesses dias de campo participam cerca de mil pessoas. São encontros muito importantes, onde o agricultor recebe informações sobre máquinas e equipamentos e ainda troca idéias com seus vizinhos. Só os dias de campo reúnem cerca de 500 mil pessoas por ano, sem contar as feiras.

■ O crescimento do agronegócio pode atrair novas fábricas de máquinas e equipamentos para o Brasil nos próximos anos?

— O mercado agrícola brasileiro pode crescer num ano, cair no outro, mas na média a tendência é de crescimento. As empresas que estão aqui devem continuar investindo. E é possível que novas fábricas venham a se instalar no Brasil, de olho na potencialidade do agronegócio brasileiro. Mas temos ainda que resolver alguns problemas de logística. Este ano muitos caminhoneiros se recusaram a transportar a safra, o que elevou o custo do frete em algumas regiões em mais de 50%. O sujeito não quer colocar o seu caminhão numa estrada esburacada, onde ele corre risco de acidente. Ele sabe também que depois de fazer a viagem o custo da manutenção vai ser maior que a receita. Há gargalos também na área de armazenamento e nos portos.

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, Ricardo Conceição, 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: Oswaldo Moreira

Revisão: Fátima Caroni

Editoração: Texto & Contexto

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.: 011) 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, Emane Galvêas, José Luiz Miranda , Manoel Pio Corrêa Jr., Marcílio Marques Moreira, Roberto Paulo Cezar de Andrade, Sérgio Franklin Quintella

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

CONSELHO CURADOR

Presidente: Carlos Alberto Lenz César Protásio

Vice-presidente: Klabin Irmãos & Cia (Pedro José do Matto 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.), Lídio 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: PÉRSIO PASTRE

As máquinas da fertilidade

A venda de máquinas agrícolas disparou a partir de 2000, depois de permanecer uma década na marca de 25 mil unidades/ano. Nos últimos quatro anos, foram comercializadas no Brasil mais de 150 mil máquinas, o que dá uma média de 37,5 mil unidades/ano. Isso graças a programas de governo como o Moderfrota e à ação inovadora da indústria de insumos agrícolas no Brasil. O entrevistado do Abre Aspas deste mês é o diretor da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea) e do grupo CNH, Pérsio Pastre.

BRUNO BLECHER

8 PECUÁRIA DE CORTE

Mercado e perspectivas

Rebanho numeroso, qualidade de boi de pasto e sanidade garantem bons negócios ao setor

ALCIDES TORRES JR., MAURÍCIO NOGUEIRA E FABIANO TITO ROSA

12 CONJUNTURA

Redução dos juros

Bons resultados na área econômica, com iinvejável superávit comercial e redução do risco país

JOSÉ GERALDO GARDENALI

14 DIREITO AGRÁRIO

Seguro mais seguro

A função do consultor de seguros vai muito além da indicação de intermediação entre segurado e seguradora

LUIZ AUGUSTO GERMANI

16 BIOTERRORISMO

Impacto sobre as exportações

O Bioterrorism Act traduz o temor de atentados e cria dificuldades para o mercado de alimentos

BENEDITO ESPÍRITO SANTO

20 TRANSGÊNICOS

Questão aberta

Os grupos de pressão devem atuar democraticamente e conquistar uma política nacional para os transgênicos

LUIZ ANTONIO PINAZZA

22 LOGÍSTICA

'Cluster' em agribusiness

Dificuldades de ordem logística exigem estratégias para garantir a competitividade do Brasil no mundo globalizado

NELSON AHMAR, NILTON LOPES E OFÉLIA TORRES

26 COMÉRCIO

Novos e velhos jogadores

Os países liberalizantes já conseguiram impedir um retrocesso em relação à Rodada Uruguai

ANDRÉ NASSAR, MARCOS JANK E MARIO JALES

30 SOJA

Porteiras abertas

É importante toda proposta para o setor que se baseie numa visão completa da cadeia produtiva

CESAR BORGES DE SOUSA

Livre escolha 31

Liberar a produção de grãos não significa deixar o país à mercê dos transgênicos, porque sempre haverá espaço para o produto convencional

YWAO MIYAMOTO

34 TRIGO

Safra promissora

A colheita é a maior desde 1989, mas a tendência é de queda dos preços a partir de novembro

LAWRENCE PIH

37 INSUMOS AGRÍCOLAS

Caminhos do bom negócio

Os canais de distribuição são fundamentais na disseminação e comercialização da tecnologia

LEONARDO SOLOGUREN E HERMÓGENIS CROSARA

40 MERCADOS FUTUROS

O jogo do menor risco

Entre preços à vista e futuro, os agentes refazem suas ações sempre que as expectativas não se confirmam

FÉLIX SCHOUCHANA E FABIANA S. PEROBELLI

44 SAFRA

Recorde maior

Quase 26,5% acima da safra anterior e mais área plantada; a produtividade alcança 95,5% de aumento

LUIZ ANTONIO PINAZZA

47 ÍNDICES

Números recordes

Preços agropecuários se elevaram mais que a inflação medida pelo IGP-DI nos últimos cinco anos

GUILHERME SORIA BASTOS FILHO

48 ESTATÍSTICAS

Preços e indicadores do agronegócio

BRUNO SOUZA PINHO

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.

A orquestração do agribusiness

Uma grande parte da sociedade brasileira parece surpresa com o destaque dado por formadores de opinião e pela mídia ao desempenho do agronegócio brasileiro. Ao se analisar a tremenda competência do país em atividades ligadas a grãos, carnes e energia renovável, vem à tona a percepção da capacidade tecnológica e gerencial na industrialização e distribuição interna e externa. É uma área vastíssima e complexa que cruza diferentes ramos da economia, aparentemente isolados, mas em estreita ligação com a agricultura.

Desde fins dos anos 90 fluxos de capital entre as nações tangenciaram pontos inusitados em termos de volatilidade, além de ter sido imposto um constrangedor aperto geral de liquidez. Economias de países emergentes como o Brasil sentiram bastante esse quadro dramático. Seus esforços, quase que como recurso derradeiro, tiveram de concentrar-se nas exportações. Mais que assustar o mundo, a vaca louca e a febre aftosa mudaram o rumo dos países agroexportadores. Governo e empresas souberam aproveitar aquele importante momento e se empenharam em ocupar espaço para produtos nacionais.

O processo teve desdobramentos interessantes, pois mostrou a potencialidade do agronegócio como fonte de divisas e seu grau de competitividade nas transações internacionais. A confiança cresceu e os tomadores de decisão começaram a vislumbrar a necessidade de desenvolver e acessar mercados como a alternativa mais sustentável para o crescimento do agribusiness.

É sintomático notar que da agenda do governo Lula pelo menos três temas, dos quais dois são bem mais novos, estão associados à agricultura. O primeiro, ligado à negociação na OMC, Alca e Mercosul. O segundo, à questão dos transgênicos. O terceiro, mais antigo e sempre polêmico, associado à reforma agrária.

Na OMC, cuja existência supera meio século, o Brasil nunca teve papel tão atuante e incisivo como em Cancún. Pela primeira vez marcou presença e manifestou uma posição que defende o seu agronegócio contra subsídios e o protecionismo dos países desenvolvidos. Lógico imaginar que haverá resistência diante do maior espaço ocupado por embarques nacionais e o conseqüente deslocamento de países concorrentes. Nossos negociadores devem ter, então, a consciência de que isso faz parte do mundo globalizado e competitivo.

Enquanto as negociações internacionais caminham cercadas de incerteza, o presidente Bush sanciona uma lei contra o bioterrorismo, ainda sob o impacto dos ataques de 11 de setembro, segundo a qual passa a vigorar uma série de exigências nas importações norte-americanas. Estima-se que 16% de 205 mil fornecedores estrangeiros tenham dificuldades para exportar para os EUA. Em termos de Brasil isso atinge 2,5 mil empresas exportadoras de balas, biscoitos e pescados, entre outros produtos.

Em relação aos transgênicos, a curto prazo a governabilidade passa por enxergar o uso predominante de sementes de soja geneticamente modificada no Rio Grande do Sul, o que não pode ser desconsiderado. Com duas medidas provisórias já baixadas, a tentativa do governo é evitar a ilegalidade da atividade de milhares de agricultores e ao mesmo tempo criar um ambiente de administração quase impossível. Argumentações politizadas e ideológicas perderão vigor à luz de conteúdos técnicos e científicos, na medida em que a matéria seguir caminho pelo Congresso Nacional, onde mais embates se sucederão.

O cenário futuro entretanto aponta para perspectivas promissoras, com crescimento no sistema de alimentos, fibras e energia. Os desafios concentram-se em desobstruir os gargalos pós-porteira, ligados à logística de armazenagem, transportes e portos. Investimentos terão de estar voltados a esses elos das cadeias produtivas para minimizar custos de infra-estrutura. O governo, através das chamadas parcerias públicas e privadas, busca modelos que estão dando certo em outros países para atrair de companhias particulares cerca de R$30 bilhões em inversões. O estado de Mato Grosso sai na frente e lança programa pioneiro na recuperação de rodovias.

O Brasil acaba de colher uma safra recorde, com números superiores às previsões mais otimistas. Para a temporada 2003/04, vislumbram-se números mais eloqüentes. A capitalização do campo é a melhor das últimas duas décadas. A soja é mais uma vez o carro-chefe, embalada agora com as notícias de quebra de safra norte-americana, que impulsionaram as cotações na Bolsa de Chicago. A colheita da oleaginosa vai para a casa dos 60 milhões de toneladas. Os embarques nacionais do complexo batem recorde e superam os dos EUA. Um feito notável ao qual também se agrega a carne bovina, cujos embarques superam os volumes australianos e levam o país ao primeiro lugar no *ranking* de exportação.

Mercado e perspectivas

Rebanho numeroso, qualidade de boi de pasto e sanidade garantem bons negócios ao setor

ALCIDES DE MOURA TORRES JR.
MAURÍCIO PALMA NOGUEIRA
FABIANO RIBEIRO TITO ROSA



Com base nos números do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), especialistas estimam o rebanho bovino brasileiro em aproximadamente 180 milhões de cabeças distribuídas em todas as regiões do país. É o maior rebanho comercial do mundo.

O sistema de produção predominante é o de regime a pasto e o volume de animais abatidos, segundo estimativas recentes, é de 35 milhões de cabeças. A estimativa para 2003 é de 2,5 milhões de cabeças e 1,5 milhão de cabeças, respectivamente, o número de bovinos semiconfinados e em confinamento. Os chamados animais de cocho, confinados, representam 4,3% do total abatido.

A criação a pasto permite trabalhar com custos de produção competitivos, assegurando a presença da carne a preços acessíveis na dieta nacional e no mercado internacional. Além da competitividade em

Brasil: processo de intensificação da recria e engorda de bovinos							
Recria e engorda em hectares	613						
Rebanho em cabeças	570	856	1.141	1.630	1.907	2.251	3.027
Lotação em UA/ha	0,6	0,9	1,2	1,7	2	2,4	3,2
Kg de peso vivo/ha/ano	215,8	323,6	431,5	631,8	735,2	865,2	1.149,5
Área de adubação intensiva em ha	0	0	0	61	92	122	245
Área de volumoso para confinamento em ha	0	0	0	7	11,15	17	31
Área adubada ao ano em ha	0	61,2	122,4	183,6	214,2	244,8	275,4
Custeio anual em R$ mil	276,25	421,60	567,25	924,8	1.102,92	1.307,47	1.826,76
Custeio/cabeça em R$/cab	484,29	492,72	497,21	567,07	578,42	580,90	603,42
Custo operacional em R$/@	39,26	34,82	34,25	37,08	37,73	37,76	39,20
Lucro operacional em R$/ha/ano	87,51	229,37	322,62	350,22	375,35	439,36	471,25
Rentabilidade sobre o patrimônio - %	1,53	3,96	5,56	6,03	6,46	7,55	8,07
Fonte: Scot Consultoria.							

custo, em função dos processos produtivos, a carne bovina brasileira é proveniente de um rebanho que respeita sua condição de animal herbívoro e ruminante. O bovino expressa sua capacidade produtiva sem sofrer nenhum tipo de afronta, como receber alimentos de origem animal ou uma carga excessiva de grãos na dieta, o que atenta contra sua natureza, tornando-o um monogástrico, como acontece nos confinamentos norte-americanos. O boi brasileiro é produzido a pasto e, mesmo confinado, sua dieta geralmente é composta por cerca de 70% de alimento volumoso, sempre de origem vegetal.

Apesar das condições climáticas e geográficas favoráveis, a taxa de lotação das pastagens ainda é baixa, cerca de 0,6UA/ha em média (1UA ou unidade animal corresponde a 450kg de peso vivo). Esse índice pode ser dobrado com a adoção de melhores técnicas de manejo de pasto, sem necessidade de adubação. Se a taxa de lotação fosse elevada para 6UA/ha, um número já obtido em algumas propriedades brasileiras, todo o rebanho do planeta caberia nas áreas de pastagens do Brasil.

O índice de desfrute representa a relação entre o número total de animais abatidos e o rebanho total, e traduz a eficiência do sistema. Quanto maior, melhor. Nos Estados Unidos, por exemplo, esse índice é de 35%. O desfrute brasileiro praticamente dobrou nos últimos anos, mas ainda pode ser melhorado. Houve avanços consideráveis nas áreas de nutrição, genética, administração e em muitas outras que implicam aumento de produção e produtividade. Atualmente a taxa vai de 19,5%, para todo o rebanho de corte, leite e misto, a 22% no caso do rebanho de corte.

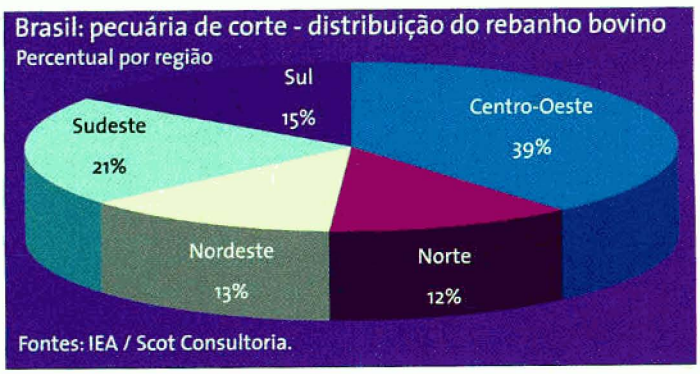
A velocidade de adoção de tecnologia na pecuária não é grande o suficiente para provocar um salto em produtividade. O criador não resiste à renda oferecida pela agricultura. No arrendamento para a lavoura, a receita do hectare varia de R$300,00 a R$700,00, a depender da região e da cultura. Em propriedades de pecuária de corte, avaliadas por especialistas, o lucro médio por hectare situa-se entre R$80,00 e R$150,00/ha.

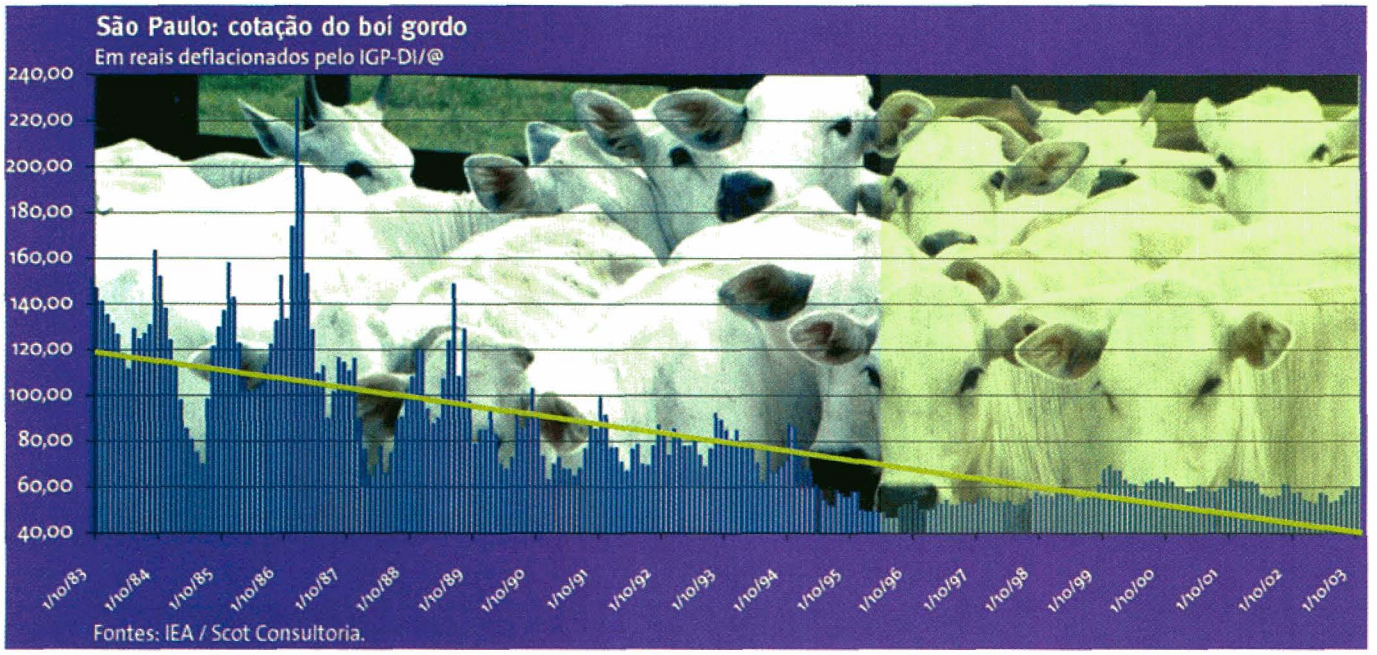
Na verdade, a comparação trata de uma agricultura altamente tecnificada com uma pecuária retardatária de 0,6UA/ha, do século XIX. A pecuária, assim co-mo a agricultura, responde à tecnologia com ganhos crescentes à medida que se intensifica a produção seja na fase de cria, recria ou engorda.

Baseada em levantamentos de campo numa empresa de recria e engorda, especialistas traçaram uma estimativa do impacto da incorporação de tecnologia. Os resultados econômicos são crescentes com o melhor aproveitamento da área. A

Mundo: desempenho dos três principais exportadores de carne bovina Exportações de carne bovina em toneladas equivalente carcaça (acumulado jan./ jul. 2003)	
Países	**Em mil t**
1° Brasil	706,2
2° EUA	683,2
3° Austrália	628,7
Fontes: Secex, Usda, Affa , Scot Consultoria.	

Brasil: pecuária de corte – relações de troca Trocas - boi gordo por desmama nelore (macho)			
Estados	**Out. 2001**	**Out. 2002**	**Out. 2003**
RS	2,31	2,62	3,20
SP	2,27	2,48	2,61
MS	2,33	2,55	2,71
TO	2,35	2,76	2,76
Fonte: Scot Consultoria.			





partir de 1,2UA/ha, chega-se a obter rendimentos próximos aos da agricultura. Para manter lotações altas, às vezes já a partir de 1,5UA/ha, dificilmente o produtor escapa da adoção de estratégias de terminação como o confinamento. É uma técnica que deve estar inserida no sistema de produção, justamente para permitir o máximo aproveitamento das áreas de pastagem ao longo do período chuvoso.

O custo da arroba confinada em São Paulo deve variar entre R$58,00 e R$62,00, de acordo com a região, preços de insumos e animais.

De novembro de 2002 a julho de 2003, a cotação do milho-grão em São Paulo despencou 50%. Na crença de novos recuos, não se formaram estoques, mas o mercado virou; de julho até outubro de 2003 o preço do milho subiu em torno de 20% e elevou o custo da dieta. O milho, juntamente com o farelo de soja, pesa na decisão de confinar ou não.

Quando se insere o confinamento num sistema de produção, como por exemplo comprar bezerro de sete arrobas, recriar a pasto até 13 ou 14 arrobas e confiná-lo – para chegar mais rápido e mais bem acabado às 16 ou 17 arrobas –, o capital gira mais rápido e o retorno por unidade de área melhora, pois se trabalhou com lotação elevada, compensando um eventual prejuízo na fase de alimentação no cocho ou da arroba engordada.

O bovino brasileiro não sofre nenhum tipo de afronta, como receber alimentos de origem animal ou uma carga excessiva de grãos na dieta, que atenta contra sua natureza, tornando-o monogástrico, como acontece nos confinamentos norte-americanos

Mercado externo

Nos últimos 20 anos, a cotação da arroba do boi gordo segue a tendência de perda de valor real, a exemplo das demais commodities agrícolas. Se o produtor recebe, atualmente, menos pela arroba do boi gordo do que há duas décadas, para compensar, é impelido a adotar tecnologia e aumentar a escala de produção para incrementar receita por unidade de área.

Quando se foca a análise somente nos últimos seis anos, o mercado mostra um comportamento firme, puxado, principalmente, pelo aumento das exportações. O cenário é favorável ao Brasil. Os embarques batem recordes sobre recordes, levando o país ao topo do *ranking* dos exportadores de carne bovina. O país consolidará até o final deste ano sua posição de líder das exportações mundiais, escoando apenas 16% da sua produção no mercado externo.

Na temporada corrente, os australianos foram surpreendidos por uma estiagem severa e prolongada, com drástica redução de sua produção pecuária nacional. Segundo dados do Meat & Livestock Austrália (MLA), as exportações australianas de carne bovina já recuaram 5,2% em relação ao mesmo período de 2002.

Já os norte-americanos exportam em ritmo satisfatório e superam os australianos, apesar da suspeita de que, com o embargo à carne oriunda do Canadá, em função do surto da doença da vaca louca em seu rebanho, os Estados Unidos priorizem a colocação de mais carne no mercado interno, com redução nas vendas externas.

De janeiro a agosto os embarques brasileiros totalizaram pouco

mais de 797 mil toneladas em equivalente carcaça, com faturamento de US$880,20 milhões. Em relação ao mesmo período do ano passado, houve um incremento de 38% em volume de embarques e 30% em receita gerada. As estimativas da Associação Brasileira das Indústrias Exportadoras de Carnes apontam para perto de 1,5 milhão de toneladas em equivalente carcaça exportadas em 2003, com faturamento próximo a US$1,5 bilhão.

Tal desempenho reflete intenso trabalho de ampliação de mercados pelos frigoríficos brasileiros. De não mais do que 20 países há alguns anos, a carteira de clientes brasileiros supera agora 110 países. Novos e importantes mercados são alvos de participação, como China e Estados Unidos. As políticas de melhoria da qualidade da carne são aprimoradas e trabalhos de marketing intensificados.

Os programas de sanidade e de prevenção de doenças, como o combate à febre aftosa, ganham eficiência e permitem a conquista de mercados no exterior. O governo estima que cerca de 330 milhões de doses da vacina antiaftosa sejam comercializadas até o final do ano. Recentemente, Rondônia conquistou o *status* de zona livre de aftosa com vacinação, o que logo deverá acontecer também com o Acre e o Centro-Sul do Pará. Isso significa mais carne brasileira para atender à crescente demanda mundial.

Para se adequar às exigências de mercado, o boi brasileiro também é monitorado, rastreado, atendendo aos anseios dos consumidores mais exigentes. Segundo o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa), o Sistema Brasileiro de Identificação e Certificação de Origem Bovina e Bubalina (Sisbov) deverá contar, até o final do ano, com aproximadamente 10 milhões de animais inscritos. Trata-se de um crescimento superior a 500% em 12 meses.

Alguns pontos ainda devem ser acertados nos elos da cadeia produtiva, entre o pecuarista, frigorífico, distribuição e consumidor. A cota Hilton é muito baixa (5 mil toneladas), a carga tributária precisaria ser discutida, existe muita dificuldade de acesso a crédito.

Em função do controle da inflação e da queda da taxa de juros, o setor empresarial aposta num ano promissor para 2003, com preços remuneradores para o boi gordo. Essa linha de pensamento é baseada em duas constatações: o volume de animais confinados praticamente não aumentou, ou aumentou muito pouco, de 2002 para 2003; em função do fraco regime de chuvas, provavelmente não haverá boi de pasto suficiente para abastecer o mercado até o início de 2004.

Na conjuntura vigente, o inver-

Os programas de sanidade e prevenção de doenças, como o combate à febre aftosa, ganham eficiência e permitem a conquista de mercados no exterior. O governo estima que cerca de 330 milhões de doses da vacina antiaftosa sejam comercializadas até o final do ano

nista conta com relações de troca atraentes. O bezerro vem de um ciclo de baixa, com cotação em real acumulando queda de 18%, quando deflacionado pelo IGP-DI, ao longo dos últimos dois anos. Essa desvalorização força os criadores a abaterem matrizes para recompor o caixa. Segundo o IBGE, o aumento do abate de fêmeas foi de 51% na comparação entre os primeiros semestres de 2003 e 2002. Uma hipótese para esse incremento pode ser o aumento da engorda de novilhas para abate, que exige menos aporte de capital e permite maior velocidade de terminação.

Por sua vez, como o abate de machos cresceu apenas 1%, surge a hipótese de o produtor estar decidindo pela redução do seu plantel de matrizes. O avanço das áreas de agricultura sobre as áreas de pastagem contribui para esse processo, em função da maior parte das propriedades pecuárias do Brasil dedicar-se à exploração da cria.

O cenário aponta para uma redução da oferta de bezerros no próximo ano que pode promover a recuperação dos preços dessa categoria de animais. Também para o boi gordo as perspectivas são boas, pois o mercado externo está cada vez mais receptivo para a carne brasileira. Se o mercado interno melhorar, esse quadro se acentua.

Enfim, novidades acontecem no ambiente da pecuária de corte no Brasil, onde aqueles que acreditam no potencial dos trópicos colhem bons resultados. Com rebanho e o capim apropriados para a geografia nacional, transforma-se luz em carne e sol em proteína de qualidade. Há sete anos se atende ao mercado externo com volume crescente de carne e faturamento.

Os programas de sanidade têm sido levados a sério. Em função dessa nova mentalidade foi possível consolidar os mercados conquistados no exterior e atender com produto de melhor qualidade ao consumidor brasileiro. A expansão da agricultura, por um lado, exclui os menos competitivos, mas por outro induz a busca de aumento de produtividade e modernização da exploração pecuária, profissionalizando o setor. O Brasil é vasto, com diversidade climática e condições de fornecer carne durante o ano inteiro, mesmo sob as inclemências do clima ou de doenças que, quando afligem a nação, a afligem localizadamente.

Alcides de Moura Torres Jr., Maurício Palma Nogueira e Fabiano Ribeiro Tito Rosa
são diretores e sócios da Scot Consultoria.

Redução dos juros

Bons resultados na área econômica, com invejável superávit comercial e redução do risco país

JOSÉ GERALDO GARDENALLI

Após a constatação de arrefecimento da inflação, o governo iniciou o processo de redução das taxas de juros trazendo a taxa nominal Selic dos 26,5%, nível mais alto desde o início do atual governo, para 20% ao ano, na última reunião do Comitê de Política Monetária.

As expectativas do mercado para a inflação dos próximos 12 meses, medida pelo IPCA, recuou de aproximadamente 13% ao ano, observada em janeiro de 2003, para 6,5% ao ano, em julho. Também para 2004 as expectativas inflacionárias apresentaram significativa retração, passando de 7,58% em fins de maio para 6,5% em julho.

Não obstante a queda dos juros nominais, os juros continuam praticamente tão elevados quanto antes, considerando a taxa real de juros implícita nas projeções e descontando a inflação esperada nos próximos 12 meses. Isso explica a decisão do Banco Central de baixar em 6,5% os juros nominais, pois de outra forma, diante de uma queda tão significativa das expectativas inflacionárias, a elevação dos juros reais seria inconcebível.

Como conseqüência desse tratamento ortodoxo, que aliou uma política monetária fortemente contracionista à obtenção de expressivo superávit fiscal primário de 4,5% do PIB, o governo comemora bons resultados na área econômica com invejável superávit comercial e redução do risco país de 800 para 600 pontos.

Os efeitos negativos mais expressivos dessa política são a retração do PIB com queda no consumo e aumento do desemprego, custos em que aparentemente o governo estava disposto a incorrer para reverter a situação de baixa credibilidade na política econômica. Segundo o Ipea, o PIB somente será levemente positivo este ano devido ao crescimento de 20% nas exportações nos últimos três trimestres, pois o consumo das famílias, responsável por movimentar aproximadamente 60% do PIB brasileiro, está caindo há oito trimestres consecutivos.

No entanto, a queda dos juros nominais e algumas iniciativas tópicas como a redução do IPI dos automóveis, redução do compulsório dos bancos e destinação de linhas de crédito para classes de renda mais baixa, vão ajudar a compor um quadro de maior otimismo com a melhora das vendas pelo efeito sazonal das festas de fim de ano.

Questões mais importantes do momento: existem condições para crescimento sustentado da economia? O governo poderia praticar taxas de juros reais mais compatíveis com esse crescimento?

Os fatores favoráveis à perspectiva de maior crescimento seriam a existência de capacidade ociosa na economia e a recuperação da credibilidade na política econômica, resultantes dos superávits da balança comercial, da redução das expectativas inflacionárias, do retorno dos investimentos externos e do processo de aprovação das reformas no Congresso Nacional.

Por outro lado, a existência de fatores inibidores ao crescimento vem fazendo com que as autoridades econômicas se mostrem cautelosas, inclusive já sinalizando aos agentes do mercado que o processo de redução dos juros será mais cauteloso. Alinham-se entre esses fatores o risco de alta da inflação, que poderia resultar da recuperação da demanda, a baixa capacidade pública para realizar investimentos em infra-estrutura e a fragilidade financeira interna e externa.

A posição já revelada pelo Banco Central de buscar a taxa de juros de equilíbrio, que não é muito clara para os agentes econômicos, sinaliza com pequenos ajustes para o futuro, e provavelmente no curto prazo a estabilização da taxa real próximo de 10 a 12% ao ano. O ajuste fino dependerá de diversos fatores, como o desempenho da balança comercial, o ingresso de recursos externos e a expectativa de taxa de câmbio, do nível da atividade real e das expectativas de inflação.

O dilema é que uma política monetária que mantenha os juros elevados resultará em crescimento econômico insatisfatório, como já vem ocorrendo há vários anos, devido às baixas taxas de investimentos.

O fator positivo que alimenta esperanças de sucesso é o amplo respaldo popular do governo, que permanece elevado apesar dos custos sociais da política econômica, gerando perspectivas otimistas para a continuidade das reformas modernizantes e para a manutenção dos superávits comerciais com o exterior, ambos com grande potencial de alargar nossos horizontes a médio prazo.

José Geraldo Gardenalli *é professor de economia na Escola de Economia da FGV-SP*
ggardenali@fgv-sp.br

Participe do evento

25% de Desconto para Associados: Interfarma, Sindifar, Abrasp, Abrabi, Sindquímica e Sinqfar

Explorando os aspectos das MARCAS E PATENTES em Biotecnologia para a Indústria Farmacêutica

26 e 27 de novembro de 2003 - Meliá Confort ITC - São Paulo - SP

Obtenha um Direcionamento Prático como Forma de Compreender a Dinâmica das Leis Brasileiras, de Projetos de Lei, Procedimentos Administrativos e de Mercado Nacional

Seminário Simultâneo - 27 de Novembro de 2003
Discuta as Questões Relativas a MARCAS E PATENTES em Biotecnologia no Setor de Agribusiness

Solicite a Programação Completa! ligue para (11) 3017 6888 ou envie um e-mail para: biotech@ibcbrasil.com.br

Apoio:

Interfarma – Associação da Indústria Farmacêutica de Pesquisa

INPI – Instituto Nacional da Propriedade Industrial

SINDIFAR – Sindicato da Indústria de Produtos Farmacêuticos do Estado RGS

ABRASP – Associação Brasileira dos Produtores de Soluções Parenterais

Sindicato das Indústrias Químicas, Farmacêuticas e da Destilação e Refinação de Petróleo no Estado do Ceará - SINDQUIMICA

SINQFAR

AGROANALYSIS – A Revista de Agronegócios da FGV

ABRABI – Associação Brasileira das Empresas de Biotecnologia

Realização:

ibc

informa

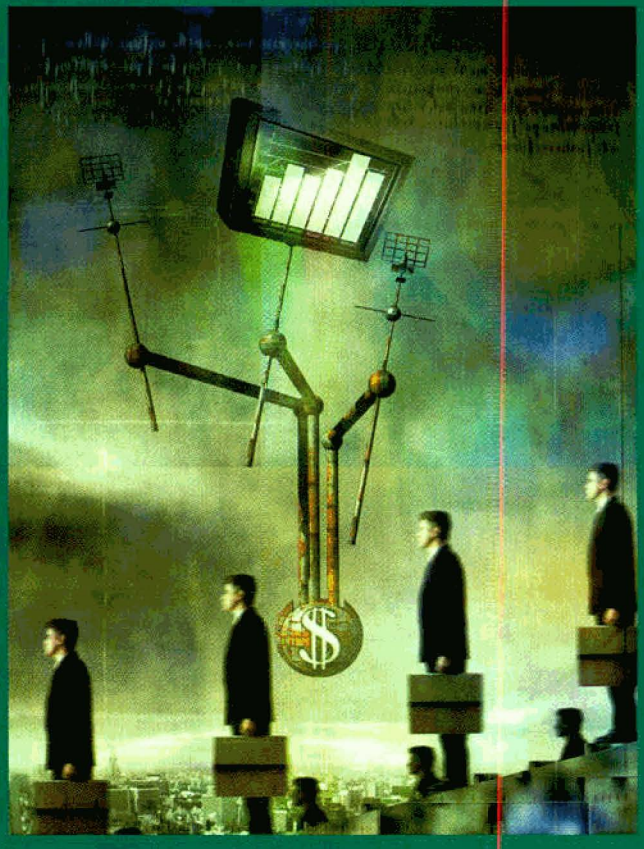
Seguro mais seguro

A função do consultor de seguros vai muito além da indicação de intermediação entre segurado e seguradora

LUIZ AUGUSTO GERMANI

No exercício da atividade rural, o produtor já deve ter-se apercebido da crescente oferta, por parte dos agentes financeiros, de uma série de novos seguros, principalmente dos planos de seguro de previdência complementar destinados a garantir e melhor remunerar uma aposentadoria às pessoas que vierem a fazer parte de um plano de previdência privada, em função da própria reforma da Previdência Social oficial. Sem desmerecer tal produto, que pode ser importantíssimo para o futuro de cada um, é atual e relevante conhecer a atividade seguradora, especialmente no que diz respeito a seus produtos rurais, tendo em vista a crescente tendência de que ela se torne parte de nossa realidade em futuro próximo, como já o é no exterior. Reforçando tal expectativa, podemos dar dois exemplos: existe no Congresso Nacional um projeto de lei que determina que a atividade rural seja subsidiada economicamente, dentro de certos limites, para a cobertura do prêmio de seguro na produção agrícola, o que afasta a necessidade de garantias hipotecárias ou de penhor ao crédito rural. No estado de São Paulo, já foi aprovado projeto de lei para a subvenção do prêmio de seguro agrícola na agricultura familiar.

É atual e relevante conhecer a atividade seguradora, especialmente no que diz respeito a seus produtos rurais, tendo em vista a crescente tendência de que ela se torne parte de nossa realidade em futuro próximo, como já acontece no exterior



Além das iniciativas governamentais, se atentarmos para o fato de que para todo risco existe, ou pode existir, um seguro correspondente, perceberemos o quão importante pode ser para a atividade primária o incremento da atividade seguradora no campo. Já existem seguros destinados à produção de leite e carne, com cobertura de vida, saúde e produção dos animais, além de muitas outras coberturas adicionais. Existem também seguros que podemos considerar exóticos: o seguro contra o esbulho (invasão do imóvel rural), contra a inadimplência (seguro do "contas a receber"), que podem ser de interesse do produtor.

Entretanto, se compararmos nossa realidade seguradora com a de outros países, poucos produtos securitários estão no mercado. As seguradoras estão desenvolvendo novos produtos, especialmente destinados à agropecuária de escala, de grãos principalmente. É fundamental o estabelecimento de maior controle no que diz respeito à fraude, ao controle do real investimento técnico que a cultura recebeu – o que garante o volume de produção – e às informações meteorológicas, três fatores que influenciam diretamente os cálculos atuariais que servem à determinação do prêmio a ser pago pelo produtor. Para a determinação do custo do seguro (prêmio) ao tomador (produtor), as companhias de seguro fazem uma série de cálculos para estabelecer o quanto deverão cobrar do produtor para que o risco que assumem seja adequadamente rateado entre todas as coberturas concedidas. Obviamente, quanto menor o risco que corre a produção, menor o custo de seu seguro.

O instituto do resseguro

Outro elemento, que certamente auxiliará o desenvolvimento securitário na atividade agropastoril, está diretamente relacionado à flexibilização do resseguro em nosso país. O resseguro consiste numa técnica utilizada para pulverizar as responsabilidades assumidas pela seguradora, que transfere a outra ou outras entidades da mesma categoria, via resseguradora, ou resseguradoras, parte do risco assumido, quando próximo de seu excesso de responsabilidade ou quando os valores segurados se aproximam do limite de sua capacidade econômica de indenizar. Podemos afirmar que o resseguro é um seguro do seguro aceito pela seguradora, em que os contratantes são o segurador e o ressegurador. Portanto, o resseguro é uma ferramenta importante para a proteção das carteiras de riscos aceitos pelas seguradoras, pois, além de aumentar sua capacidade de aceitação de novos riscos, possibilita a especialização das seguradoras em determinado segmento de mercado (leite, fruticultura, bovinocultura, grãos, transportes de produtos rurais, ambientais), fornecendo um balanceador de resultados e permitindo uma regionalização dos esforços da seguradora e melhor compreensão de novos mercados.

A conseqüência lógica, para um país que detém um amplo instituto de resseguros estabelecido, é deter um também amplo espectro de seguros a serem disponibilizados e, absolutamente importante, com baixos custos de prêmios, devido à maior competitividade que se estabelece entre as resseguradoras operantes em seu território. Entretanto, no Brasil, o instituto do resseguro é exercido pelo IRB Brasil (Instituto de Resseguros do Brasil), criado em 1939, que teve seu monopólio quebrado pelo Congresso Nacional em 1996 e mantido sob liminar judicial desde então. Se tal quebra de monopólio vier a ser efetivamente implementada, ou pelos menos flexibilizada, várias resseguradoras internacionais poderão exercer suas atividades no país, inclusive de forma especializada no agronegócio, como acontece em muitos países da Europa.

Outro aspecto importante é que o produtor procure um consultor de seguro e não um corretor para fazer seus negócios. Sem demérito à categoria dos corretores, pois a denominação corretor e a própria função provêm de exigência legal. Entretanto, o termo consultor é muito mais apropriado às necessidades do contratante de qualquer seguro, pois significa mais que a mera indicação de intermediação entre segurado e seguradora. Traz, na verdade, uma definição muito mais adequada da real importância do profissional de seguros e do que se espera dele: um analista de contrato especial (a apólice de seguro), que deve procurar o equilíbrio entre as partes (segurado/seguradora), em que o primeiro tenha seus riscos adequadamente cobertos (e pelo menor custo), e a segunda aceite um risco adequadamente mensurado e remunerado.

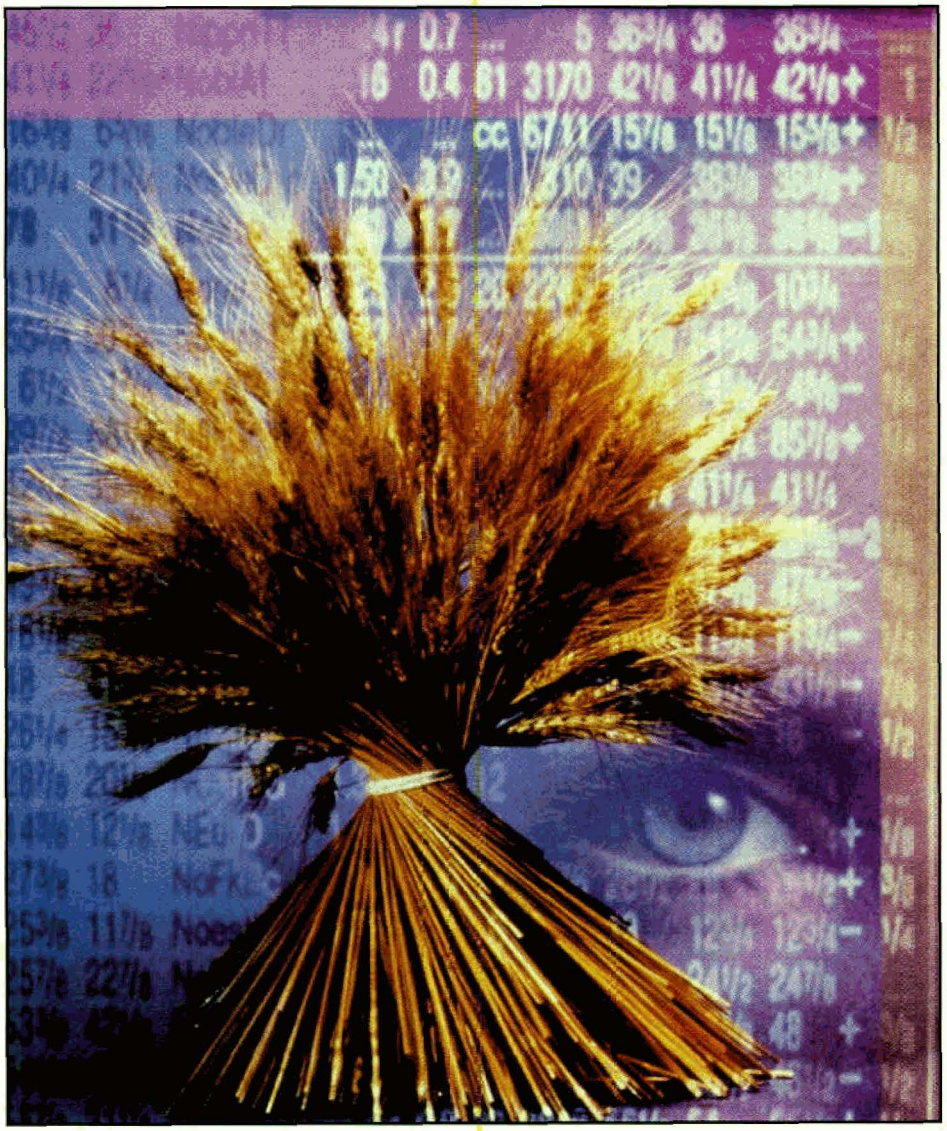
Falta muito pouco para a plena modernização da atividade rural em nosso país. Nesse pouco, a atividade seguradora tem absoluta importância, pois a produção agropecuária poderá vir a ser exercida sem riscos, com baixos custos securitários e sem comprometer o patrimônio do produtor. É necessária uma administração profissional dos seguros a serem contratados, com adequadas análises dos produtos ofertados pelas seguradoras, das próprias seguradoras e do conteúdo de cada apólice a ser firmada. É portanto fundamental que o produtor, antes de contratar qualquer seguro, contate um consultor especializado que, além de indicar-lhe todas as opções do mercado, possa também se responsabilizar por tal indicação.

Luiz Augusto Germani *é professor de direito agrário da FGV e consultor de seguros rurais.*

Impacto sobre as exportações

O Bioterrorism Act traduz o temor de atentados e cria dificuldades para o mercado de alimentos

BENEDITO ESPÍRITO SANTO



No dia 12 de junho de 2002, o presidente George W. Bush assinou a Lei de Segurança da Saúde Pública e Prevenção e Resposta contra o Bioterrorismo (Bioterrorism Act of 2002), resultado da preocupação com a possibilidade de atentados bioterroristas que possam representar riscos significativos à saúde pública americana.

Em vigor a partir de 12 de dezembro de 2003, a lei estabelece um conjunto de normas para o controle das importações de gêneros alimentícios e bebidas nos EUA, cuja execução é responsabilidade da FDA (Food and Drug Administration – Administração para os Alimentos e Medicamentos).

A Lei de Bioterrorismo exige que a FDA receba notificação prévia sobre alimentos importados, sejam eles destinados ao consumo no território americano ou não. Além disso, exige também o registro de instalações, americanas e estrangeiras, que fabricam, processam, empacotam, distribuem, recebem ou armazenam alimentos para consumo humano ou animal no território dos EUA.

A FDA está autorizada administrativamente a reter alimentos caso

tenha evidências confiáveis ou informações de que representam ameaça de prejuízo sério à saúde ou risco de morte para humanos e animais.

A lei também permite à FDA proibir a importação de alimentos por pessoa que tenha histórico de importação de alimentos adulterados ou que tenha sido sentenciada por envolvimento em qualquer ato ilícito relacionado a essa importação.

As importações destinadas a posterior exportação de produtos não permitidos no mercado americano estarão autorizadas, sempre e quando seja comprovada a saída do produto do território americano, com ou sem processamento prévio.

O Bioterrorism Act autoriza a expansão das atividades de inspeção e monitoramento do Aphis (Animal and Plant Health Inspection Service) e do FSIS (Food Safety Inspection Service), para lidar com riscos de bioterrorismo em suas respectivas áreas de competência. São os casos da introdução intencional de pragas e zoonoses nos EUA e a contaminação intencional de produtos de carne, frango e ovos. Ambas as agências já exercem amplo monitoramento da entrada, nos EUA, de plantas, animais e produtos sob sua jurisdição, incluindo inspeção e auditorias *in loco* de estabelecimentos estrangeiros, bem como inspeção e controle nos portos de entrada.

Desde 12 de outubro de 2003 as empresas começaram a se registrar. Todas as normas constantes da Lei de Bioterrorismo entrarão em vigor em 12 de dezembro de 2003, 60 dias após o início dos registros. Em torno da data prevista para o início dos registros, a FDA deverá publicar o endereço eletrônico onde se encontrarão os formulários.

A FDA estima que 202 mil estabelecimentos nacionais e 205 mil estrangeiros serão afetados por essa medida.

Devem se registrar:

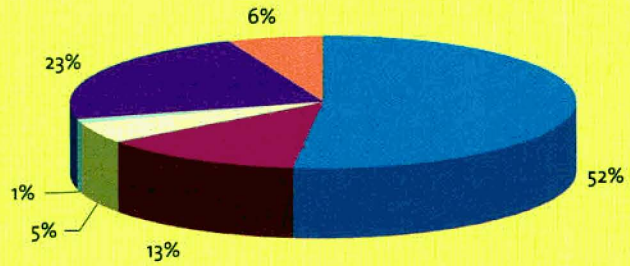
- Proprietários, operadores ou agentes encarregados de estabelecimentos domésticos (americanos) ou estrangeiros que fabriquem, processem, empacotem ou armazenem alimentos para consumo humano ou animal no território dos EUA.
- Estabelecimentos americanos, independentemente de seu produto entrar no comércio interestadual.
- Estabelecimentos estrangeiros ficam isentos de registro se seus produtos sofrerem processamento ou empacotamento posterior em outro estabelecimento estrangeiro antes de entrar em território americano. Entre-

Brasil: exportações do agronegócio aos EUA
2002 - US$ mil

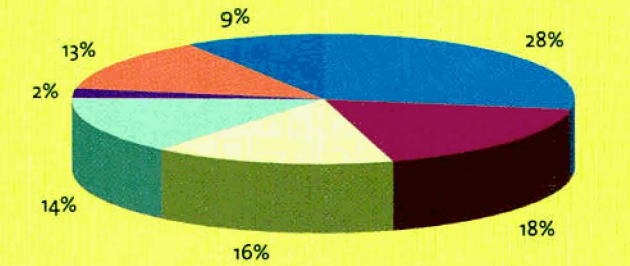
Segmento	Capítulo	Exportações em 2002
Principais alimentos e bebidas	Café, chá, mate e especiarias	242.407
	Peixes, crustáceos e moluscos	189.967
	Preparações de produtos hortículas e sucos de frutas	176.605
	Preparações de carnes, peixes e crustáceos	119.581
	Frutas, cascas de cítricos e melões	111.293
	Subtotal	839.853
Demais produtos do agronegócio		32.990.089
Exportação total do agronegócio		4.138.861
Corrente de comércio Brasil/EUA		15.354.008

Fonte: MDIC/Sistema Alice. Elaboração: Iica.

Brasil: exportações do agronegócio aos EUA
Principias produtos = café, suco de frutas, peixes e crustáceos, carne bovina e frutas (castanhas)



Brasil: exportações do agronegócio aos EUA
Por estação aduaneira – 2002



Fonte: MDIC/Sistema Alice. Elaboração: Iica.

O impacto nas exportações brasileiras do agronegócio para os EUA será bem abrangente. Os principais portos do país terão de fazer uma série de ajustes. Serão afetados frutas, café, açúcar e carnes. Em 2002, o saldo comercial com os EUA representou mais de um quarto do realizado no agribusiness e mais de 45% de todos os negócios

tanto, se esse processamento for mínimo, como etiquetagem, ambos os estabelecimentos serão obrigados a se registrar.

- Estabelecimentos já registrados na FDA ou outros órgãos, sob outros regulamentos, devem se registrar novamente, sob a Lei de Bioterrorismo.
- Cada estabelecimento deve se registrar individualmente.
- Estabelecimentos que produzem alimentos (carne, aves e produtos de ovos), que estão sob jurisdição do Departamento de Agricultura (Usda) não precisam se registrar na FDA. Entretanto, estabelecimentos que processam esses alimentos ou estão sob jurisdição de ambos os órgãos precisam se registrar.

Ficam isentos de registro estabelecimentos agrícolas que não exportem diretamente seus produtos aos EUA (sempre e quando o processamento posterior se der em seu território de origem e não for considerado *de minimis*), estabelecimentos varejistas, restaurantes, estabelecimentos sem fins lucrativos que preparem ou sirvam alimentos diretamente aos consumidores e as embarcações pesqueiras que não processam a pesca, assim como os estabelecimentos regulados de forma exclusiva e em sua totalidade pelo Usda.

Alimentos incluídos: artigos utilizados como alimento ou bebida humana ou animal e os componentes desses artigos; frutas e vegetais; peixes e frutos do mar; produtos lácteos; ovos; produtos agrícolas brutos utilizados como alimento ou como componentes de alimentos; comida enlatada; ração animal, aditivos alimentares, inclusive substâncias que migram da embalagem para o alimento e outros artigos em contato com o alimento; suplementos e ingredientes dietéticos; alimentos infantis; bebidas, incluindo bebidas alcoólicas e água engarrafada; animais vivos destinados à alimentação; produtos de padaria, salgadinhos e doces, inclusive balas e gomas de mascar.

A figura do agente

Agente, segundo a FDA, é a "pessoa residente ou que mantenha local de negócios nos EUA a quem um estabelecimento estrangeiro designe como seu agente. O agente deve estar disponível e facilmente contatado ou encontrado pela FDA".

Entre as responsabilidades do agente está a comunicação entre a FDA e o estabelecimento estrangeiro que representa, de modo a que a FDA considere qualquer troca de informações com o agente equivalente a uma comunicação direta com o estabelecimento estrangeiro.

A FDA recomenda que o estabelecimento estrangeiro e o seu agente nos EUA façam um acordo por escrito especificando as responsabilidades do segundo. Se houver o registro de estabelecimento estrangeiro por agente não autorizado, a FDA desconsiderará o registro e o classificará como uma declaração falsa, fictícia ou fraudulenta feita ao governo dos Estados Unidos.

Comunicação prévia: serão obrigados a apresentar a comunicação prévia sobre a importação de alimentos os compradores ou importadores (ou seus agentes autorizados) que residam ou mantenham local de atividade comercial nos EUA. No caso de não haver importador ou comprador no território americano, o transportador deverá apresentar a comunicação prévia.

A comunicação prévia deve ser apresentada em prazo inferior a cinco dias da data prevista para a chegada do alimento ao porto de entrada e até o meio-dia do dia anterior à chegada do alimento ao porto de entrada. Entre os alimentos sujeitos à comunicação prévia estão os artigos utilizados para bebida ou alimentação humana ou animal, gomas de mascar e artigos usados na composição dos mesmos, conforme definição da Lei de Alimentos, Medicamentos e Cosméticos (seção 201), da FDA.

Exceções

Há quatro categorias de alimentos que estão isentas da comunicação prévia:

- alimentos trazidos por viajantes em sua bagagem pessoal para o seu próprio consumo, sem fins comerciais;
- as três categorias restantes são aqueles alimentos que estão sob jurisdição exclusiva do Usda, sob as leis de inspeção de carnes bovinas, carnes de frangos e produtos de ovos.

O impacto nas exportações brasileiras do agronegócio para os EUA será bem abrangente. Os principais portos do país terão de fazer uma série de ajustes. A gama de produtos afetados passa por frutas, café, açúcar e carnes. No exercício de 2002, o saldo comercial com os norte-americanos representou mais de um quarto do realizado no agribusiness e mais de 45% de todos os negócios.

Benedito Espírito Santo *é ex-secretário de Política Agrícola do governo FHC. Autor do livro* Os caminhos da agricultura brasileira. *Atualmente faz parte do Instituto Interamericano de Cooperação para a Agricultura (Iica).*

Não fique de fora.

Em novembro, Edição Especial com o Ranking das 100 Maiores do Agribusiness e Prêmio "As Melhores Empresas do Ano".

AGROANALYSIS
A REVISTA DE AGRONEGÓCIOS DA FGV

O agribusiness passa por aqui.

Autorizações: até 12/11. Material até 17/11.

Contatos:

Rio - Caíque Tibiriçá 21 2559-5623 caique@fgv.br

São Paulo - Amílcar Ramos 11 3816-0328 amilcar@ponto4.com.br

Brasília - Joaquim Barroncas 61 9972-0741

Questão aberta

Os grupos de pressão devem atuar democraticamente e conquistar uma política nacional para os transgênicos

LUIZ ANTONIO PINAZZA

Se a Europa continua sem tomar decisão quanto ao uso de organismos geneticamente modificados (OGMs), mas aos poucos abranda suas regras a esse respeito, o mesmo sucede no Brasil. Nos Estados Unidos, a Food and Drug Administration (FDA), conhecida por seu rigor, fez longos e exaustivos testes em produtos com OGMs sem impor restrição ao seu consumo.

Embora não exista nenhuma prova científica contra a soja, o algodão e o milho transgênicos, os resultados da biotecnologia são recentes e criam inseguranças quanto a impactos negativos sobre a saúde humana e o meio ambiente.

Quando o Congresso Nacional aprovou a Lei nº 8.974, de Biossegurança, em janeiro de 1995, o país avançou rumo ao uso seguro e supervisionado dos OGMs. Em 1998, foi criada a Comissão Técnica Nacional de Biossegurança por representantes da sociedade civil, cientistas e técnicos de diferentes ministérios, responsável pela emissão de parecer favorável à soja transgênica em território nacional, uma vez respeitadas exigências como o acompanhamento obrigatório durante cinco anos de órgãos competentes, inclusive a CNTBio, do plantio e consumo.

Desde 1998, o Brasil ficou sem informações científicas, após duas medidas judiciais (ação cautelar e ação civil pública), que proibiram o plantio da soja transgênica.

Não obstante, sementes transgênicas oriundas principalmente da Argentina continuaram chegando ao país, criando um fato consumado, a ponto de o governo



editar a MP nº 113, em março de 2003, liberando a soja transgênica da safra 2002/03. Com 2.700 funcionários em todo o Brasil, o Mapa não dispõe de capacidade para uma fiscalização abrangente. Só no Rio Grande do Sul, onde mais se cultiva a transgenia, há aproximadamente 150 mil propriedades com menos de 50ha.

A Medida Provisória nº 131, de setembro último, liberou com restrições a comercialização da soja transgênica para o plantio da safra 2003/04 ora em curso. A liberação diz respeito ao uso da semente própria guardada, com a obrigatoriedade de o agricultor assinar um termo de compromisso em que assume a responsabilidade pelo plantio. A MP deixa de fora outras espécies vegetais, como o algodão e milho transgênicos, ambos proibidos.

Ficam em aberto na MP questões como o estudo prévio de impacto ambiental para a liberação e as exigências quanto a rotulagem. Outro ponto diz respeito aos poderes da CTNBio, se deliberativo, para coordenar as ações dos ministérios, ou consultivo. Há também o aspecto da cobrança e o pagamento dos *royalties*: a Monsanto cobra por hectare US$67,47 e US$49,83 pelo uso da soja Roundup Ready, respectivamente nos Estados Unidos e Argentina.



Seja na MP nº 113 ou na MP nº 131, o governo se pautou por administrar os problemas relacionados à questão dos OGMs e evitar brechas para a ilegalidade na comercialização das sementes. A Associação Brasileira dos Produtores de Sementes é a favor de uma sólida legislação para a matéria. Sem postergação, o fórum mais apropriado para levar adiante uma definição sobre o tema é o Congresso Nacional. Lá, grupos de pressão poderão atuar democraticamente e influenciar na redefinição de uma política nacional para os transgênicos.

pinazza@agroceres.com.br

Principais pontos da MP

- Liberar o plantio da safra 2003/04 com restrições.
- Os produtores podem usar somente das sementes transgênicas em seu poder e não podem adquirir novas sementes do tipo.
- Proibido o plantio em áreas de reservas ambientais, de mananciais e indígenas.
- Se ocorrerem danos ao meio ambiente, aos produtores de soja orgânica e a terceiros, o produtor responde como solidário.
- Incinerar o estoque de soja geneticamente modificada existente após 31 de dezembro de 2004.

Carta de Gramado

Os participantes do XIII Congresso Brasileiro de Sementes, promovido pela Associação Brasileira dos Produtores de Sementes, vêm a público se posicionar sobre a possível liberação dessa tecnologia para a agricultura brasileira, tendo em vista que o plantio de grãos transgênicos de soja, contrabandeados e ilegais, tem gerado intensos debates e intranqüilidade no meio rural.

Os benefícios da biotecnologia são reconhecidos, bem como a capacidade dos órgãos responsáveis pela biossegurança (CTNBio) para julgar os aspectos tecnológicos, de risco ambiental e à saúde.

Existem, porém, princípios legais a serem preservados sob pena de desestruturação do sistema de produção. Regularizar o uso de grãos de soja RR contrabandeados, através de medidas paliativas, afetará a credibilidade do agronegócio brasileiro, consolidado ao longo das últimas décadas. Legalizar o contrabando é desmerecer a pesquisa e o agribusiness brasileiros perante a comunidade internacional.

A comprovada existência de sementes convencionais legais para o plantio dessa safra, no Brasil, não justifica a aprovação intempestiva de medidas que continuarão a privilegiar o ilegal. A pesquisa nacional, pública e privada, tem o domínio da tecnologia da soja RR, só não disponibilizada por decisão judicial que impede a multiplicação de suas sementes. Resolvido esse impasse, o mercado nacional ofertará sementes de variedades com comprovada adaptação e resistência às doenças.

As instituições de pesquisa, principalmente as públicas, que geram novos cultivares e desenvolvem sistemas de produção adaptados e validados às mais diferentes regiões produtoras do país, enfraquecerão e terão prejudicada sua mais eficiente ferramenta de difusão de tecnologia, a semente.

Uma desestruturação do agronegócio de sementes, que gera empregos e renda, introduz inovações, garante qualidade e produtividade e tem responsabilidade legal, afetará também um eficiente sistema de geração de conhecimento e pesquisa.

Não discordamos da aprovação de medidas provisórias, mas desejamos uma legislação para eliminar o contrabando, o desconhecido, o inseguro e capaz de definir o uso dessa inovação tecnológica, como forma correta para garantir segurança, soberania e liberdade, para continuarmos a ser competitivos no mundo globalizado.

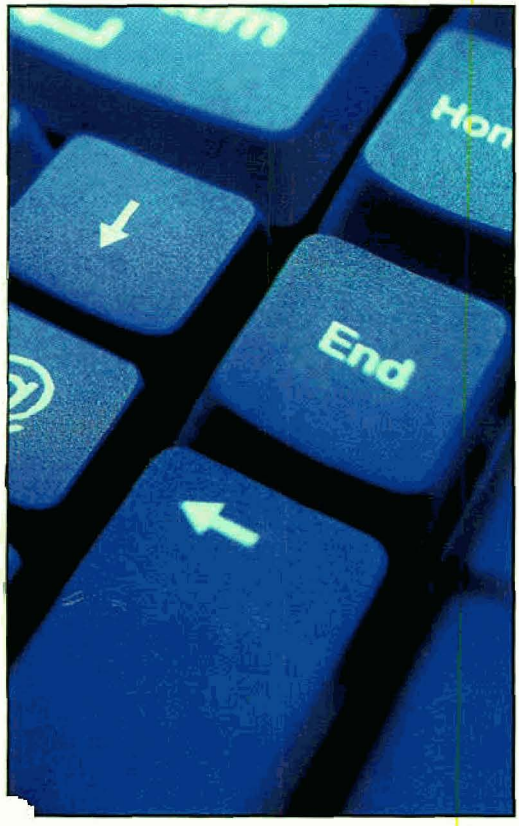
Gramado, 24 de setembro de 2003

'Cluster' em agribusiness

Dificuldades de ordem logística exigem estratégias para garantir a competitividade do Brasil no mundo globalizado

NELSON AHMAR, NILTON LOPES, OFÉLIA TORRES

A globalização do agribusiness envolve atividades de exportação, importação, distribuição, parcerias internacionais, investimentos baseados na transferência de conhecimentos e regras transparentes de competitividade entre países. Nesse contexto, as empresas tendem a consolidar sua posição em escala mundial. O Brasil ocupa um espaço consolidado com perspectivas de crescimento, tanto em participação na produção como no comércio mundial.



Os sucessivos recordes de safras brasileiras, principalmente da soja, conduzem à identificação de vários pontos cruciais de estrangulamento logístico em sua cadeia produtiva. A produção ocorre no interior e a exportação no litoral do país. Ligar esses dois pontos é um desafio para o planejamento logístico das empresas.

A capacidade parcial de armazenamento em relação às safras por regiões socioeconômicas traz riscos de perda e deterioração dos grãos, bem como reduz a capacidade de negociação. Esse desequilíbrio se amplia em função da sazonalidade das colheitas, dos sistemas de armazenagem diferenciados para as culturas e da localização estratégica de armazéns e silos nas cadeias produtivas. A safrinha de milho de 2003, por exemplo, encontrou os silos do estoque de passagem ainda cheios de soja e milho da safra de verão 2002/03.

Outra dificuldade consiste na matriz nacional de transportes, ainda muito focada no modal rodoviário, tornando menos competitivas as exportações. Quando comparamos as matrizes de transporte do Brasil e dos Estados Unidos, fica evidente que a maior utilização dos modais ferroviário e hidroviário conduz a uma redução de custos logísticos.

EMPRESAS-REDE

Na economia globalizada, a empresa-rede traduz grande evolução. É uma estratégia de inserção centrada em alianças e parcerias em redes de fomento e negócios. Quando se adotam formas integradas de redes de negócios, da empresa-rede principal emerge um pólo de coordenação e de iniciativa que conduz à implantação de um espaço decisório compartilhado.

As redes de negócios e de fomento:

- funcionam à medida que exista colaboração entre as empresas participantes para assegurar coerência do conjunto e conduzir à criação de sociedades de propósitos específicos, temporárias ou não;
- facilitam e estimulam um segmento empresarial ou nicho de mercado sem interferir diretamente na prática direta dos negócios;
- estão inseridas na prática direta de transações comerciais com-

Um modelo nacional

Assim como outras empresas moageiras de soja no Brasil, a Caramuru Alimentos serve de *case* na percepção da importância dos corredores logísticos integrados, como fator de competitividade internacional para a realização de seus investimentos. A companhia já opera dois terminais, em parceria com a Citrosuco e a Brasil Ferrovias, com armazéns no porto de Santos, mas pretende investir US$10 milhões na modernização e ampliação de sua capacidade logística de escoamento de grãos para exportação. O objetivo é otimizar e aumentar a operação do transporte hidroferroviário.

Recursos também estão sendo aplicados na aquisição de 10 locomotivas GE C-30, importadas dos Estados Unidos, e 300 vagões graneleiros Hopper, com 100m³ e 125m³ de capacidade, que serão alugados para a Brasil Ferrovias operar no trecho ferroviário entre o terminal de Pederneiras e o porto de Santos.

A cadeia produtiva se inicia com a captação de soja nos estados de Goiás e Mato Grosso para a unidade de processamento da Caramuru em São Simão (GO). A partir dessa unidade de esmagamento de soja, a produção é transportada pela hidrovia Tietê–Paraná até Pederneiras (SP). Daí, onde a empresa mantém o terminal hidroferroviário em parceria com as empresas Ferroban, Torque e Prefeitura de Pederneiras, a mercadoria segue por ferrovia até o porto de Santos.

Quando o projeto estiver implantado em 2006, a Caramuru Alimentos estará transportando cerca de 1 milhão de toneladas de grãos e farelo de soja pelo modal hidroferroviário, com uma redução de 8 a 10% nos custos de frete.

Os investimentos dão mais competitividade e permitem à companhia desenvolver um corredor logístico que simultaneamente beneficia as regiões produtoras de grãos, agilizando o escoamento da produção de soja. Também contribuem para a consolidação da hidrovia Tietê–Paraná e ajudam a reduzir o movimento de 30 mil caminhões na cidade da Santos.

O corredor intermodal da empresa Caramuru Alimentos demonstra claramente os benefícios obtidos e compartilhados entre empresas, grupos de empresas, por meio de alianças e parcerias, governos e agências de desenvolvimento, inseridos em projetos logísticos integrados em redes de negócios. A rede pode ser considerada um ponto a partir do qual ocorre a explosão de fronteiras da empresa, da interpenetração, da ramificação de funções e concepção de produtos e serviços, produção e distribuição de uma empresa-rede com outros atores: agências de desenvolvimento, transportadores intermodais e usuários de infovias.

partilhadas na cadeia produtiva total ou parcial;

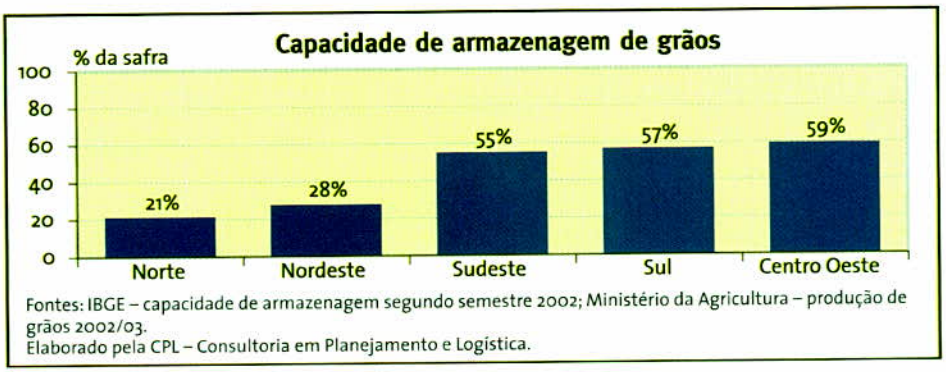
- trazem novas regras de parceria e alianças estratégicas entre empresas e instituições fundamentadas em postura ética;
- envolvem necessidade permanente de transparência e cooperação, independentemente do porte das empresas e instituições, sua posição na cadeia produtiva ou âmbito geográfico de sua atuação;
- beneficiários: cooperativas, concessionárias, distribuidoras, locadoras, fornecedoras de insumos, produtos ou serviços e representações podem estar presentes em uma rede de negócios do agribusiness;
- partes integrantes: observatórios, associações, consórcios, condomínios, tecnopólos, agências de desenvolvimento, governos, sociedade civil, universidades e centros de capacitação.

A interação entre os beneficiários e as partes integrantes das redes de negócio e fomento, em uma determinada localidade ou região com vocações agrícolas convergentes, sobretudo quando lideradas por uma empresa-rede de produtores, cria um clima altamente propício para a criação de um *agricluster* ou cadeia regionalizada de *agriclusters*.

No decorrer do século XX foram acrescentados mais fatores para reforçar o conceito de distrito industrial desenvolvido pelo economista inglês Alfred Marshall, tais como:

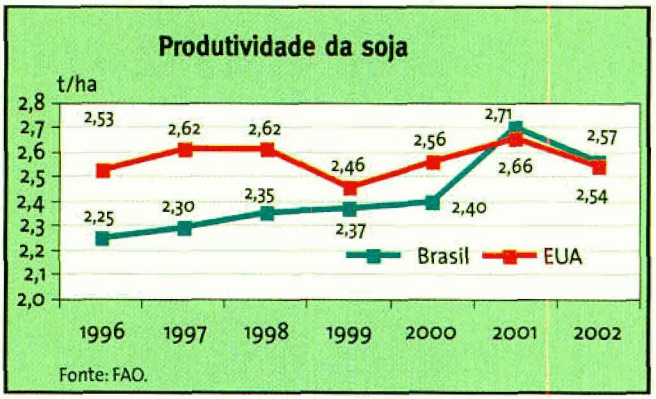
- compartilhamento local de conhecimentos e informações em redes de empresas;
- soluções inovadoras de cooperação e sistemas de alta intensidade tecnológica com capacidade de gerar novos produtos e processos.

Hoje está generalizado o conceito de que não existe competitividade global sustentável sem uma sólida rede local de *clusters* e reestruturação territorial de vocações. Esse conceito teve o aval da Conferência Internacional de Desenvolvimento Territorial, realizada em Paris em janeiro de 2002, por iniciativa da OCDE, com a participação de 55 países em diferentes estágios de crescimento socioeconômico.



Fontes: IBGE – capacidade de armazenagem segundo semestre 2002; Ministério da Agricultura – produção de grãos 2002/03.
Elaborado pela CPL – Consultoria em Planejamento e Logística.







Modais de transporte
Em %

Modal	Brasil	EUA
Rodoviário	60	28
Ferroviário	21	40
Hidroviário	14	17
Outros	5	15

Fontes: Geipot e Bureau of Transportation Statistics (2000).
Elaborado pela CPL – Consultoria Planejamento e Logística

Uma massa de informações e qualificações monta relacionamentos em redes de fomento e negócios que, junto com a infra-estrutura socioeconômica de um dado setor e região, proporcionam melhores condições de competitividade local e global. Constituem-se os *clusters* envolvendo soluções compartilhadas entre grandes empresas, empresas parceiras e instituições, incluindo também a perspectiva de criação de redes de *clusters* integrados.

Cluster logístico em agribusiness

No competitivo e dinâmico mercado de agribusiness, as empresas investem em soluções inovadoras para reduzir custos e criar diferenciais competitivos, focadas em movimentos de commodities para produtos especializados e principalmente na integração vertical das cadeias, com otimização dos diversos processos de produção, processamento e distribuição.

Há grandes desafios. As cadeias constituem estruturas complexas que abrangem atividades desde o fornecimento de insumos para o campo, passando pelo produtor, até o último elo que normalmente é o varejo local ou mercado internacional. Essa abrangência demanda uma estruturação logística muito peculiar. Além disso, os processos de armazenagem e distribuição ocorrem num ambiente sujeito à sazonalidade da oferta.

Os *clusters* logísticos são criados para trazer soluções compartilhadas entre empresas e instituições nas cadeias produtivas em um dado setor e região. Há diferentes estágios de crescimento e estratégias de negócio: desde aglomerações locais organizadas, onde as estratégias estão concentradas em produzir e vender, até a etapa de crescimento, em que as estratégias das corporações estão voltadas para a globalização dos negócios.

No Brasil, o Agricluster de Carne de Aves e Suínos no Estado de Goiás se destaca, estruturado por iniciativa da empresa-rede Perdigão Industrial. A empresa instalou sua unidade fabril no cerrado com base em estudos comparados de vantagens competitivas entre esta nova fronteira agrícola de grãos e a região Sul do país. O deslocamento fabril da empresa-rede Perdigão Industrial para a região Sudoeste de Goiás levou redes de negócios e de fomento verticalizadas a se instalarem na região.

Outras iniciativas de desenvolvimento territorial local estão se consolidando. O estado de Santa Catarina, por exemplo, está reestruturado em *clusters* multissetoriais, destacando-se no agribusiness os *clusters* de alimentos, estruturados em torno de observatórios, cooperativas, universidades e centros tecnológicos, agências de exportação e SPEs de marcas.

Nelson Ahmar *é sócio diretor da CPL Consultoria. nelson.ahmar@cpl-consultoria.com.br*
Nilton Lopes *é sócio diretor da CPL Consultoria. nilton.lopes@cpl-consultoria.com.br*
Ofélia Torres *é professora titular e consultora da Eaesp, FGV, São Paulo. ofeliatorres@fgvsp.br*



GV Prevê

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

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

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

Para conhecer melhor, visite:

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

FGV EAESP

FGV IBRE

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

Novos e velhos jogadores

Os países liberalizantes já conseguiram impedir um retrocesso em relação à Rodada Uruguai

ANDRÉ NASSAR, MARCOS JANK E MARIO JALES

Nunca se falou tanto no Brasil do balneário de Cancún quanto no último mês. Nem mesmo nos passados anos de sobrevalorização cambial, quando todo dia decolava um avião cheio de brasileiros que pretendiam passar as férias por lá, falou-se tanto do paraíso turístico mexicano. A imprensa escrita nunca dedicou tanto espaço aos assuntos de política externa. Fomos agraciados com uma verdadeira enxurrada de notícias referentes aos resultados da 5ª Conferência Ministerial da Organização Mundial do Comércio (OMC). Arrefecidos os ânimos, perguntamos: o que de fato sobrou para o Brasil, fruto dessa reunião?

Vale fazer um balanço dos resultados da reunião da OMC em Cancún, à luz dos interesses da agricultura brasileira, nas negociações multilaterais, e do jogo de forças entre os blocos negociadores que vêm atuando desde o lançamento do Mandato de Desenvolvimento de Doha. A formação de novos grupos negociadores nos momentos pré-Cancún mostrou que as posições expressas em documentos oficiais não traduzem as estratégias veladas dos blocos negociadores. O documento conjunto dos EUA e da União Européia é apenas um exemplo desse dinamismo inesperado que faz parte das negociações internacionais.

Os movimentos pré-Cancún

A atual rodada de negociações da OMC ganhou vida em 2001 com o lançamento da Agenda de Desenvolvimento de Doha, onde se definiu um mandato negociador para a OMC. Sobre a agricultura, o cerne do mandato define:

"Com base nos trabalhos desenvolvidos até o momento e sem prejulgar os resultados das negociações, comprometemo-nos com negociações abrangentes que busquem: aumentos substanciais do acesso aos mercados; reduções, com vistas à eliminação, dos subsídios às exportações; e reduções substanciais do apoio doméstico que distorce o comércio".[1]

Do lançamento do mandato até o final do ano passado, o que se assistiu na OMC foram manifestações de países coalizados que apresentaram diversas propostas de negociação. As propostas traziam o entendimento desses grupos sobre a negociação de métodos e modalidades[2], cujo prazo de término era o final de março de 2003 – prazo esse perdido pela segunda vez, por não se ter alcançado o consenso na reunião de Cancún. Em linguagem simplificada, as propostas de negociação traziam as interpretações de cada grupo do mandato de Doha.

A figura situa a posição das diferentes propostas em relação ao nível de ambição esperado a partir do mandato de Doha. Enquanto as negociações da OMC ainda se pautavam por métodos e modalidades, os mais importantes grupos negociadores eram os EUA, o Grupo de Cairns[3] (coalizão de países favoráveis à liberalização dos mercados agrícolas e para os quais a agricultura tem grande relevância econômica), a UE e o Japão, sendo os dois primeiros ambiciosos em relação a Doha e os dois últimos defensivos.

No centro da figura, encontra-se a proposta de Harbinson, presidente do Comitê de Agricultura da OMC. Dada a complexidade das negociações agrícolas, os países acordaram um *modus operandi* orientado pelo comitê. Na prática, isso significava que Harbinson produziria um texto orientador a partir de todas as propostas que fossem colocadas em negociação. Até as semanas que antecederam a ministerial de Cancún, supunha-se que o texto de Harbinson seria o grande direcionador das negociações.

A guinada dos EUA e o surgimento do G-20

O não-cumprimento do primeiro prazo para as modalidades no final de março deste ano evidenciou que o texto de Harbinson descontentava todos os grupos negociadores. A grande guinada das negociações ocorreu quando EUA e UE tomaram a decisão de produzir um texto conjunto. Apoiada pelos países que participaram da reunião miniministerial de Montreal, em julho, esperava-se que a iniciativa conjunta EUA-UE pudesse fazer a negociação avançar, especialmente porque a UE havia finalizado há pouco os termos da reforma da sua Política Agrícola Comum (PAC), que vinha sendo negociada desde julho de 2002 (Reforma Fischler). Até o Brasil via com bons olhos essa iniciativa, porque Cairns e EUA, embora não formalmente aliados, tinham até então propostas avançadas para a agricultura.

A divulgação do texto conjunto EUA-UE um mês antes de Cancún provocou um verdadeiro rearranjo de forças na OMC (lado direito da figura). A própria estrutura do texto alterava o conceito de modalidades contido no texto de Harbinson. De um texto detalhado e recheado de números, fórmulas e prazos, EUA-UE simplificaram o conceito de modalidades, definindo linhas gerais de negociação, batizadas de *framework* nos corredores de Genebra. A simplificação das modalidades, que deslocou o texto de Harbinson do centro negociador, foi encarada positivamente como solução pragmática para permitir o avanço das negociações.

Não foi no entanto essa simplificação que levou o Brasil a se movimentar na direção da formação do G-20. Foi o conteúdo do texto conjunto EUA-UE. Da parte da UE, o texto apresenta apenas as concessões que os europeus se dispuseram a fazer em decorrência da Reforma Fischler. A UE por diversas vezes argumentou que a Reforma Fischler permitiu ao bloco sair da posição de defesa para a de ataque. Mas, como se vê na figura, em relação ao mandato de Doha a UE permaneceu na posição de defesa. Basicamente, a reforma deu à UE maior flexibilidade para aceitar cortes em apoio doméstico e em subsídios às exportações. Em acesso a mercados, no entanto, a UE permaneceu intransigente.

Da parte dos EUA, se assistiu a uma verdadeira inversão de estratégia. O pivô dessa inversão, que ainda não estava explícito na proposta anterior, foi a Farm Bill de 2002. Na proposta original norte-americana se observava que os EUA queriam fazer cortes desproporcionais nos montantes permitidos de apoio doméstico. A alegação é que EUA e UE possuem setores agrícolas de tamanhos equivalentes, mas a UE tem a prerrogativa na OMC de oferecer montantes de subsídios 3,5 vezes maiores do que os EUA. Os EUA sempre pretenderam equacionar essa diferença trazendo-a para 2:1. Por esse motivo, a proposta original dos EUA sugeria que os limites de AMS (medida agregada de suporte) deveriam se restringir a 5% do valor da produção agrícola.

Em decorrência da criação de um novo mecanismo de pagamentos, os chamados pagamentos contracíclicos (CCP), a nova lei agrícola norte-americana provocou um aumento dos gastos governamentais com subsídios domésticos considerados distorcivos para o comércio. Tendo em vista que esses pagamentos estão sujeitos a limites de AMS, os quais deverão cair ainda mais conforme proposto no mandato de Doha, os EUA passarão a encontrar dificuldades para enquadrar futuramente os pagamentos CCP nas novas regras da OMC. Por isso a proposta conjunta EUA-UE prevê uma importante modificação na caixa azul, ao eliminar a necessidade de esses pagamentos estarem relacionados a programas de limitação de oferta. Essa proposta vem ao encontro das necessidades dos EUA de garantir cobertura multilateral para os pagamentos CCP e ainda assim respeitar os novos limites de AMS depois de reduzidos.

A proposta conjunta, portanto, referenda na OMC os novos rumos da política de proteção à agricultura dos EUA e da UE e não os obriga a nenhum novo esforço. O reconhecimento dessa estratégia conjunta foi o estopim para a formação do G-20. O G-20, seguindo o mesmo princípio de negociação de um *framework*, lançou uma proposta orientada para alinhar novamente as negociações ao mandato de Doha, visando minar as válvulas de escape utilizadas pelos norte-americanos e europeus em seu texto conjunto.

Outras propostas saíram, na

Como ficou o pronunciamento ministerial de Cancún

Ao final da Conferência Ministerial de Cancún, foi adotada uma declaração na qual os ministros dos Estados membros da OMC agradeceram ao governo e à população do México pela organização e hospitalidade durante o evento. Eles deram as boas-vindas ao Nepal e ao Camboja, os primeiros países de menor desenvolvimento relativo a aderirem à OMC depois de sua criação. Ressaltaram os progressos consideráveis atingidos durante a conferência. Os ministros reafirmaram, porém, que mais negociações serão realizadas a fim de que possam ser concluídos os compromissos assumidos em Doha. Instruíram seus delegados a continuar as negociações, devendo ocorrer até o dia 15 de dezembro de 2003 uma reunião do Conselho Geral da OMC, visando dar continuidade às negociações. Por fim, salientaram que, em que pese ao retrocesso ocorrido, reafirmavam todas as declarações e decisões estabelecidas em Doha, firmando o compromisso de trabalhar para sua implementação integral e definitiva.

A formação de novos grupos negociadores nos momentos pré-Cancún mostrou que as posições expressas em documentos oficiais não traduzem as estratégias veladas dos blocos negociadores. O documento conjunto dos EUA e da União Européia é apenas um exemplo desse dinamismo

seqüência, dos países favoráveis à incorporação do conceito da multifuncionalidade na OMC (G-9), os quais defendem novas exceções baseadas nos chamados "temas não-comerciais", e o grupo dos países menos desenvolvidos (G-33), que defende tratamento diferenciado por meio do argumento dos "produtos especiais".

Na semana anterior a Cancún, o então presidente do Conselho Geral, embaixador Perez Del Castillo, divulgou a primeira versão do texto ministerial no qual, no item que se referia à agricultura, aceitava grande parte das propostas do documento EUA-UE, embora fosse menos liberalizante em relação aos mercados dos países em desenvolvimento. No decorrer das negociações em Cancún, uma segunda versão desse texto foi divulgada, dessa vez organizada pelo presidente da conferência, embaixador Luiz Ernesto Derbez Bautista, já levando em conta o documento do G-20.

Esse era o contexto das negociações até a interrupção da conferência em decorrência dos chamados temas de Cingapura (investimentos, concorrência, compras governamentais e facilitação de comércio). O conteúdo agrícola do texto de Derbez, portanto, não foi sequer discutido. Embora mais próximo das ambições de Doha, o texto de Derbez ainda mantém os três principais elementos da proposta conjunta EUA-UE: a modificação do conceito dos pagamentos tipo caixa azul, conforme demandam os EUA; a fórmula mista de corte tarifário, que permite aos países manterem elevadas as proteções de fronteira em produtos sensíveis às importações, e a não-eliminação dos subsídios às exportações. Os dois últimos, de maior interesse da UE.

O G-20 sob pressão

Os primeiros passos para a criação do G-20 foram dados na miniministerial de Montreal, quando EUA e UE se comprometeram a produzir seu texto em conjunto. Na ocasião, o ministro da Agricultura do Brasil trouxe à tona a idéia de organizar um grupo de países em desenvolvimento. A proposta foi rapidamente acatada e operacionalizada pelos diplomatas brasileiros em Genebra.

No lançamento do documento do G-20, na ocasião batizado de G-16, a coalizão era composta pelos seguintes países: África do Sul, Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, China, Colômbia, Costa Rica, Equador, Filipinas, Guatemala, Índia, México, Paraguai, Peru e Tailândia. Rapidamente o grupo se ampliou para o G-22 com as adesões de Cuba, Egito, Indonésia, Nigéria, Paquistão e Venezuela. No mês passado, no entanto, Colômbia e Peru optaram por abandonar a coalizão.

A melhor definição do G-20 é aquela que leva em conta os interesses comuns que permitiram a países heterogêneos assinar um documento em conjunto. Tais interesses giram ao redor de dois pontos: a elevada importância que o setor agrícola tem na economia desses países e a necessidade fundamental de liberalizar o setor agrícola nos países desenvolvidos com o mesmo nível de ambição descrito no mandato de Doha. Nesse sentido, o G-20 permanecerá coeso enquanto esses interesses forem prioridade para seus membros.

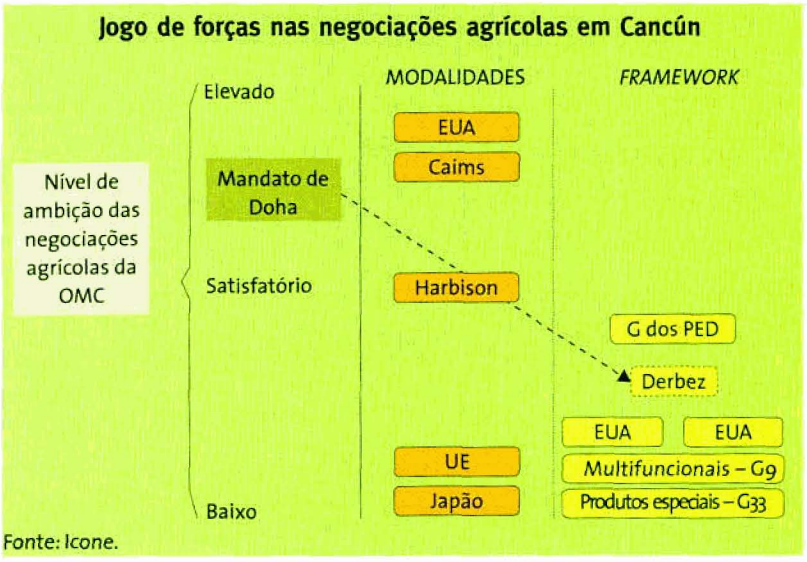
Três fatores principais levaram ao nascimento desse grupo:

- a divulgação do texto conjunto EUA-UE, totalmente direcionado para tentar adequar às negociações multilaterais as mudanças em curso nas políticas agrícolas de ambos os blocos.
- o elevado nível de preparação de alguns países, especialmente do Brasil, o que permitiu que fossem identificadas rapidamente as *válvulas de escape* utilizadas pela coalizão EUA-UE. Nesse sentido, vale mencionar os trabalhos da Câmara Temática de Negociações Agrícolas do Ministério da Agricultura e do grupo de *experts* integrado pelos técnicos do Ministério da Agricultura, do Ministério das Relações Exteriores, do Ministério do Desenvolvimento, da Confederação Nacional da Agricultura e do Icone;
- a necessidade de tratamento especial e diferenciado para os países em desenvolvimento. Os interesses não comuns no G-20 foram tratados em seu documento de forma defensiva. Por isso o Brasil e os outros membros do G-20 que também integram Cairns abriram mão dos objetivos de abertura dos mercados dos países em desenvolvimento.

A coalizão G-20 deve ser encarada sob a mesma óptica da coalizão EUA-UE. Ninguém espera que EUA e UE sejam aliados nas outras áreas das negociações multilaterais somente porque fizeram um texto conjunto para a agricultura. Nem tampouco se espera que a coalizão EUA-UE seja duradoura. Ela vai durar enquanto as negociações agrícolas não terminarem. Qualquer tentativa de ampliar o escopo do G-20, além de seu objetivo pragmático de impedir que EUA-UE definam novas regras para o comércio agrícola segundo seus interesses, terá reduzidas chances de sobreviver.

O que esperar até dezembro

Conforme apresentado no pronunciamento ministerial, ficou para o meado de dezembro deste ano um novo encontro entre os



Fonte: Icone.

A coalizão G-20 deve ser encarada sob a mesma óptica da coalizão EUA-UE. Ninguém espera que EUA e UE sejam aliados nas outras áreas das negociações multilaterais somente porque fizeram um texto conjunto para a agricultura. Nem tampouco se espera que a coalizão EUA-UE seja duradoura

altos funcionários dos governos para dar andamento à Rodada de Doha, interrompida em Cancún. As três principais forças em jogo são os textos de Derbez, EUA-UE e G-20. Considerando que o texto de Derbez é mais próximo da proposta conjunta EUA-UE, fica óbvio que a sobrevivência do G-20 é condição fundamental para manter o equilíbrio de forças nas negociações. Assim, a questão que se coloca é se o G-20 se sustentará ou não até a próxima reunião da OMC ou se a coalizão irá sucumbir ante a pressão de outros interesses multilaterais, regionais ou bilaterais. No contexto de um eventual enfraquecimento do G-20, que alternativas teria o Brasil para fazer frente à coalizão EUA-UE?

Nessa altura das negociações, qualquer esforço de previsão está sujeito a elevados riscos. A experiência de Cancún mostrou que os momentos que antecedem reuniões importantes podem ser marcados por reviravoltas nas estratégias dos blocos negociadores. O mesmo pode acontecer até dezembro.

A reunião de dezembro é particularmente importante para a agricultura, por conta de um tema que não consta no mandato de Doha: a expiração da Cláusula de Paz.[4] Sem a Cláusula de Paz, os países usuários de políticas de apoio doméstico que distorcem o comércio mundial poderão ser acionados a qualquer momento. O término da Cláusula de Paz insere um componente de insegurança para os países desenvolvidos, que se tornarão os principais alvos de contestação na OMC.

Os países do G-20 vêm recebendo pressões de toda ordem para sair do grupo. As pressões mais fortes parecem vir dos EUA, já que as negociações da Alca prosseguem e muitos dos países do G-20 são latino-americanos. Aceitando o pragmatismo do G-20 e que sua orientação é negociar agricultura na OMC, sua coesão não será ameaçada mesmo que o grupo sofra algumas baixas.

Além disso, o Brasil ainda tem uma segunda alternativa que é manter-se próximo da Austrália e da Nova Zelândia, por exemplo, para a reorganização de Cairns, se necessário. As posições ofensivas do G-20 estão de acordo com as posições de Cairns. São discordantes apenas as defensivas, associadas ao tratamento especial e diferenciado dos países em desenvolvimento.

A despeito das pressões sobre os países do G-20, especialmente os latino-americanos, para abandonarem a coalizão, e das posições extremamente defensivas dos EUA e UE contidas no texto conjunto, o contexto segue positivo para os países favoráveis à liberalização dos mercados agrícolas. Mesmo que os EUA e a UE não se disponham a ceder em suas propostas, o término da Cláusula de Paz fará a coalizão EUA-UE se movimentar. E mesmo que o G-20 perca países nesses próximos meses, a manutenção das idéias liberalizantes do grupo, via G-20 ou via um novo arranjo com os países de Cairns, será suficiente para impedir que EUA e UE consigam acobertar na OMC as alterações em curso em suas políticas agrícolas. Os países liberalizantes podem não conseguir colocar as negociações agrícolas nas ambições do mandato de Doha, mas já conseguiram impedir que essa rodada seja marcada pelo retrocesso em relação à Rodada Uruguai.

[1] Tradução livre dos autores.
[2] No contexto das negociações de comércio internacional, métodos e modalidades referem-se aos procedimentos para o desenrolar de uma negociação. Uma definição mais detalhada pode ser encontrada no site do Icone <www.iconebrasil.org.br>.
[3] África do Sul, Argentina, Austrália, Bolívia, Brasil, Canadá, Chile, Colômbia, Costa Rica, Filipinas, Guatemala, Indonésia, Malásia, Nova Zelândia, Paraguai, Tailândia e Uruguai.
[4] Para uma definição precisa da Cláusula de Paz, ver <www.iconebrasil.org.br>

André Nassar *é diretor executivo do Instituto de Estudos do Comércio e Negociações Internacionais (Icone).*
Marcos Jank e Mario Jales *são, respectivamente, presidente e pesquisador sênior do mesmo instituto.*

Porteiras abertas

É importante toda proposta para o setor que se baseie numa visão completa da cadeia produtiva

CESAR BORGES DE SOUSA

A trajetória desenhada pela cadeia produtiva da soja é uma das mais fulgurantes da economia brasileira. A rápida inserção desse complexo econômico – praticamente inexistente no país há quatro décadas – é de fato notável. A produção brasileira praticamente dobrou de tamanho nos últimos cinco anos, saltando de 27,4 milhões de toneladas colhidas na safra 1997/98 para cerca de 51,2 milhões de toneladas previstas para o ano agrícola 2003/04.

Curiosamente, o desempenho da produção parece não ser percebido pela maior parte da sociedade brasileira – pouca gente, com efeito, é capaz de associar o complexo soja à posição de liderança da pauta de exportações nacionais. O arranque da soja brasileira, entretanto, incomoda – e muito – grandes *players* do mercado internacional, como os agricultores norte-americanos, os maiores produtores do grão.

É o que se pode depreender das declarações feitas por Richard Borgsmiller, representante da United Soybean Board (a poderosa associação de sojicultores dos Estados Unidos, com cerca de 600 mil associados), durante o evento Soy-Foods Latin America, realizado no Brasil: "Acho que nosso futuro reside em cultivar uma soja de maior qualidade ou maior funcionalidade, como variedades com maior teor de óleo, de proteína ou aminoácidos, para poder competir com a soja brasileira", disse Borgsmiller.

A preocupação do representante da United Soybean Board faz sentido. Em primeiro lugar, porque o Brasil conquistou, este ano, a liderança no *ranking* das exportações de soja, superando os Estados Unidos – um feito inédito. Os embarques brasileiros devem somar mais de US$8 bilhões este ano, acima dos US$7,2 bilhões exportados pelos Estados Unidos.

O segundo motivo de preocupação de Borgsmiller e de centenas de milhares de outros produtores norte-americanos recai sobre a produtividade brasileira. Não há, de fato, agricultor que opere com mais eficiência do que o brasileiro, da porteira da fazenda para dentro. Os números falam por si: para colher uma saca de 60kg, o produtor do Centro-Oeste desembolsa US$6,00, enquanto o produtor norte-americano gasta mais do dobro para produzir o mesmo tanto – cerca de US$13,00 por saca. No período 2000-02, a média de produtividade dos agricultores brasileiros somou 2.681kg por hectare, acima da média norte-americana, que ficou em 2.562kg.

O que mais assusta os produtores americanos, porém, é a farta disponibilidade de terras para expandir a área cultivada e sua produção. "Enquanto o Brasil tem milhões de hectares para crescer, estamos limitados nos Estados Unidos", desabafou Borgsmiller durante o encontro.

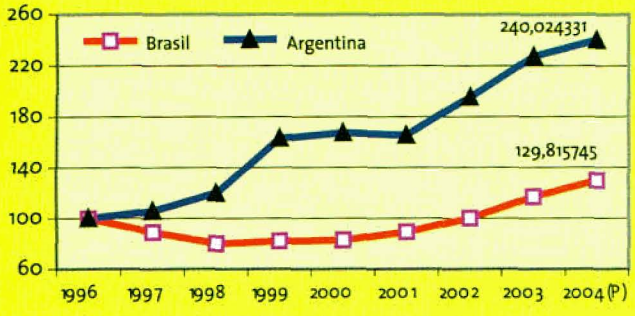
A concretização de tamanhas vantagens comparativas, entretanto, depende da correção de uma série de ineficiências localizadas do lado de fora da porteira da fazenda, que corroem a reconhecida competitividade dos agricultores brasileiros.

Esse somatório de ineficiências – o tristemente famoso custo Brasil – é velho conhecido dos brasileiros: um sistema de transportes que prioriza o caminhão em detrimento da ferrovia e da hidrovia; estradas em péssimas condições de tráfego; uma rede portuária que reclama urgentes investimentos para se modernizar; o elevado custo do capital para financiar investimentos na atividade e exíguos prazos de carência, além de uma das mais pesadas cargas tributárias do planeta.

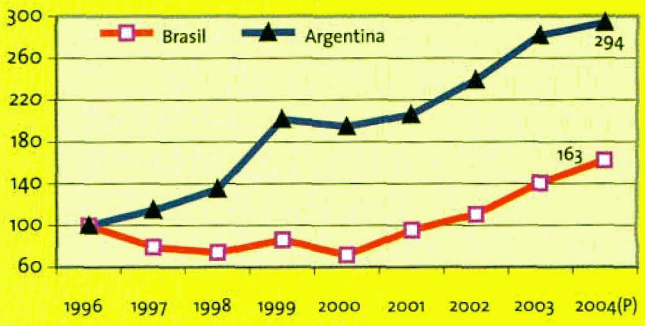
Não é razoável imaginar que tantos e tamanhos gargalos sejam suprimidos no curto prazo. É admissível, entretanto, contar com correções de rota que potencializem a dinâmica do complexo soja, um negócio que gira cerca de US$12 bilhões, gera divisas em moeda forte para o país e mobiliza um contingente de aproximadamente 300 mil pessoas.

Para tanto, porém, é preciso analisar a integração das cadeias produtivas do segmento, de forma a extrair seu máximo potencial. Um bom exemplo nesse sentido foi a aplicação da chamada Lei Kandir, que desonerou as exportações de produtos primários.

1. Farelo de soja: exportação



2. Óleo de soja: exportação



Fonte: Departamento de Agricultura dos EUA (Usda), ago. 2003.
(P) Previsão

A medida é louvável, na medida em que concorre para aliviar a economia do pesado lastro tributário. O serviço, entretanto, ficou incompleto, porque não foi estendido aos demais elos das cadeias produtivas, como é o caso da soja.

A desoneração dos produtos primários conferiu maior competitividade às exportações de grãos, é verdade, porém os embarques de farelo e de óleo – produtos de maior agregado – perderam terreno para nosso principal concorrente no hemisfério Sul, a Argentina. Esse descompasso é facilmente visualizado pelos gráficos que registram a evolução das exportações de farelo e de óleo do Brasil e da Argentina a partir de 1995, quando a Lei Kandir foi promulgada (gráficos 1 e 2).

Não se pretende, evidentemente, corrigir tal distorção com a aplicação de imposto sobre a exportação – o que seria um lastimável retrocesso. É legítimo, entretanto, pleitear medidas de incentivo às exportações de derivados que agregam maior valor. Trata-se de uma providência que merece ser avaliada com presteza, porque as portas do mercado internacional para produtos agroindustriais estão cada dia mais estreitas.

Os escandalosos subsídios agrícolas desembolsados pelos países que integram a Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Econômico (OCDE), que somam US$1 bilhão por dia, vêm sendo reforçados por barreiras tarifárias, ambientais, *sociais* e até *paisagísticas*.

Apoiar as exportações do complexo soja é questão de sobrevivência para o segmento. E a medida mais eficaz para promover o fortalecimento do agronegócio da soja é aquela que considera a cadeia produtiva como um todo: o apoio às exportações de aves e suínos, grandes consumidores de soja, mas de maior valor agregado.

Outras medidas de apoio não estão descartadas, evidentemente, sendo bem recebidas. O importante é que as propostas sejam baseadas numa visão completa da cadeia produtiva. Caso contrário, corre-se o risco de deixar o serviço pela metade, a exemplo do que se sucedeu com a Lei Kandir.

Cesar Borges de Souza *é vice-presidente da Caramuru Alimentos*

SOJA

Livre escolha

Liberar a produção de grãos não significa deixar o país à mercê dos transgênicos, porque sempre haverá espaço para o produto convencional

YWAO MIYAMOTO

O Brasil vai produzir cerca de 49 milhões de toneladas de soja em 2003. Desse total, pelo menos 6 milhões de toneladas são de soja geneticamente modificada. Essas estimativas do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa) mostram que aproximadamente 10% da produção brasileira do grão são transgênicos e correspondem a um valor de mercado em torno de R$1 bilhão. Grande parte do grão geneticamente modificado cultivado de forma ilegal no Brasil concentra-se no Rio Grande do Sul. Pelo menos 85% da soja no estado gaúcho já são transgênicos.

Com a Medida Provisória nº 131, assinada pelo vice-presidente José de Alencar, em 25 de setembro, os produtores poderão plantar e comercializar a soja geneticamente modificada resistente ao glifosato no

Há seis anos, 95% das sementes utilizadas pelos produtores eram certificados. Hoje são apenas 70%. A situação mais preocupante está no Rio Grande do Sul, onde o uso estimado dessas sementes para essa safra é de apenas 20%

país na safra 2003/04. Certamente, a medida é um grande passo para a liberação final – e em todo o território nacional – do produto, que já vem sendo cultivado em vários países, trazendo benefícios aos sojicultores. Mas a decisão do governo federal de liberar apenas o plantio ilegal da soja coloca o setor em uma situação extremamente complicada.

Resolvida parcialmente a questão gaúcha, o país se depara com uma difícil realidade. A utilização de sementes certificadas no Brasil está despencando consideravelmente. Há seis anos, 95% das sementes utilizadas pelos produtores eram certificados. Hoje são apenas 70%. A situação mais preocupante está justamente no Rio Grande do Sul, onde o uso estimado dessas sementes para essa safra é de apenas 20%. Uma das sérias conseqüências desse cenário é que a produtividade sul-rio-grandense será 32% menor do que nos outros estados e a soja do Rio Grande será a mais infestada por nematóides e plantas daninhas, uma vez que os produtores não estão utilizando mais sementes fiscalizadas e certificadas. O estado gaúcho não tem mais controle sobre o que está sendo plantado e colhido.

Esse cenário foi provocado pelo plantio ilegal de soja transgênica. Como a prática vem aumentando a cada ano, a utilização de sementes guardadas já atinge uma área bastante significativa, sobretudo porque essas sementes se esparramam com incrível velocidade para os demais estados, levando consigo doenças e pragas. Portanto, esse plantio ilegal, feito com variedades não adaptadas para nossas condições climáticas e de solo, pode não trazer todos os benefícios da tecnologia para os agricultores. E, caso o governo não libere definitivamente o plantio de soja transgênica no país, a soja ilegal vai se disseminar cada vez mais.

Isso não tem nada a ver com a produtividade e qualidade da soja transgênica plantada legalmente nos Estados Unidos, Argentina e outros países. Em todos os lugares onde é cultivada, a soja geneticamente modificada foi avaliada e registrada pelos órgãos competentes. Recentemente a Organização Mundial da Saúde (OMS) emitiu um parecer no qual informa que os produtos transgênicos não oferecem risco à saúde. A biossegurança dos transgênicos, portanto, é atestada pelas mais reconhecidas entidades de defesa da saúde pública.

Para o economista argentino Eduardo Trigo, integrante da Comissão Assessora de Biotecnologia da Secretaria de Agricultura, Pesca e Alimentação da Argentina, entre os impactos diretos da utilização da soja transgênica estão a redução de US$20 a US$25 por hectare nos custos de produção e aumento das exportações. Essa planta geneticamente modificada ocupa 90% de toda a área de soja cultivada na Argentina e o produto é o exemplo do mais rápido processo da adoção dos transgênicos na história da agricultura do país, onde também já se cultivam algodão e milho geneticamente modificados.

O especialista, que também é secretário executivo do Grupo Consultivo sobre Biotecnologia para América Latina e Caribe, tem citado sempre o crescimento de emprego no setor agrícola – 100 mil novas vagas, de 1996, quando a soja Roundup Ready foi aprovada, até hoje –, além da redução no uso de herbicidas com alta toxicidade como efeitos indiretos da adoção da soja transgênica. Segundo Trigo, a Argentina não tem enfrentado problemas nas exportações por ter adotado transgênicos.

Aliás, a agricultura argentina deu um salto muito importante depois que os produtores adotaram os transgênicos. O milho e o algodão Bts, resistentes a insetos, aprovados em 1998 para a comercialização na Argentina, somarão cerca de US$450 milhões em benefícios acumulados até a safra 2003/04. A tecnologia Bt, resistente a insetos, aumentou 17% a produção de algodão no país e 21% o cultivo de milho.

Apesar da crise econômica, a safra agrícola argentina de 2002/03 será recorde. Segundo a Secretaria de Agricultura, Pecuária, Pesca e Alimentação da Argentina, serão colhidos 70,6 milhões de toneladas, que resultarão em exportações de US$10 bilhões. Pelas estimativas oficiais, será um aumento de cerca de US$1,2 bilhão em relação ao período anterior. Tal aumento deve-se à alta dos preços no mercado internacional, ao aumento de produtividade das lavouras argentinas (principalmente de soja e milho geneticamente modificados) e à maior aceitação da biotecnologia. Segundo estudo da Sparks Companies Inc., no período 2002/03 o país exportará, só para a União Européia, 1,8 milhão de toneladas de soja (50% a mais que em 2001/02).

A soja será o principal produto responsável pela safra recorde, com cerca de 34 milhões de toneladas, 4 milhões a mais que na colheita passada. Serão US$6,3 bilhões em exportações de soja e seus subprodutos. O milho também é um importante produto de exportação no país e terá um total de 14,5 milhões de toneladas produzidos, praticamente o mesmo volume da safra passada, apesar de uma sensível redução na área plantada.

A crescente produção agrícola argentina e sua participação no mercado internacional estão diretamente relacionadas à adoção da biotecnologia por seus agricultores. O país é o segundo em cultivo de transgênicos, responsável por 23% de toda a produção mundial, vindo atrás apenas dos Estados Unidos. Segundo o Isaaa (Serviço Internacio-

nal para a Aquisição de Aplicações de Agrobiotecnologia), a área cultivada com sementes geneticamente modificadas na Argentina cresceu 14% em 2002, chegando a 13,5 milhões de hectares, sendo soja e milho os principais produtos. A área cultivada com soja tolerante a herbicida representou, em 2002, 99% da área total da soja no país.

Liberdade de escolha

Segundo o relatório anual do Centro Nacional de Política Agrícola e Alimentar (NCFAP) dos Estados Unidos, divulgado em setembro de 2002, a biotecnologia possibilitou um aumento de 6,3 milhões de toneladas de alimentos, reduziu o uso de pesticidas em cerca de 74 mil toneladas e, conseqüentemente, representou uma rentabilidade de US$2,5 bilhões para os agricultores. O relatório foi elaborado a partir de 40 estudos com 27 tipos de lavouras transgênicas.

A decisão sobre a soja transgênica plantada de forma ilegal no país é apenas a ponta do *iceberg* da questão da biotecnologia aplicada à agricultura. O tema freqüenta gabinetes de ministros, parlamentares e juízes há mais de oito anos, período no qual o Brasil perdeu importantes chances de desenvolver pesquisas nacionais na área.

Liberar a produção de grãos geneticamente modificados não significa deixar o país à mercê dos transgênicos, porque sempre haverá espaço para o produto convencional. Na verdade, os agricultores aumentam seu leque de opções, podendo escolher o sistema de produção desejada. Trata-se, portanto, de liberdade de escolha.

Além do aumento das exportações, o Brasil enfrenta o desafio de ampliar sua produção agrícola para atender à demanda interna. O mercado nacional já sente falta de alguns produtos importantes como algodão e milho. No caso do algodão, o país terá que importar cerca de 120 mil toneladas do produto dos Estados Unidos, onde se aplica a biotecnologia em 72% dos algodoais.

Os transgênicos, por si sós, não prejudicam a saúde nem o ambiente. A ampla gama de suas grandes utilidades depende, caso a caso, dos genes que forem inseridos, sendo que muitos genes de bactérias e outros microorganismos já fazem parte da cadeia alimentar, embora seja muito importante e razoável dispor de legislação e rotulagem bem elaboradas.

Segundo projeções da Confederação Nacional da Agricultura (CNA), em 2004 o Brasil será o maior exportador de soja no mundo e, em médio prazo, vai se consolidar como o maior produtor mundial do grão. E a Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa) poderá ser uma das maiores beneficiadas com a liberação da soja geneticamente modificada no Brasil. A instituição de pesquisa, hoje a maior produtora de soja do país, tem acordo com a empresa Monsanto para utilizar a tecnologia Roundup Ready em suas variedades. Se a soja transgênica fosse liberada hoje, poderíamos nos consolidar no mercado como líder mundial do produto.

As vantagens da biotecnologia são uma realidade, atestada pelo crescimento anual da área cultivada de organismos geneticamente modificados (OGMs) em todo o mundo. Segundo o Isaaa, o aumento foi de 12% (6,1 milhões de hectares) de 2001 para 2002, alcançando 58,7 milhões de hectares – um quinto da área total plantada no mundo. Nos EUA, a área de soja transgênica aumentará 10% na safra 2003/04, segundo levantamento do Usda, o Departamento de Agricultura do país.

Em cinco anos, aproximadamente 100 milhões de hectares em todo o mundo serão cultivados com sementes geneticamente modificadas. A previsão é do presidente do Isaaa, Clive James. Em 2002, a área mundial plantada com transgênicos foi de 58,7 milhões de hectares. De acordo com Clive James, o aumento será possível graças à adoção da biotecnologia na Tailândia, Vietnã, Indonésia, África, Egito e no Leste europeu, incluindo a Rússia. Atualmente, 17 países cultivam plantas geneticamente modificadas. Ele explicou que os desafios da biotecnologia nos próximos anos incluem o contínuo monitoramento das plantações de transgênicos e o aumento da divulgação dessa ciência para a opinião pública mundial.

O presidente do Isaaa explicou que os desafios da biotecnologia nos próximos anos incluem o contínuo monitoramento das plantações de transgênicos e o aumento da divulgação dessa ciência para a opinião pública mundial.

O milho e o algodão Bts, resistentes a insetos, aprovados em 1998 para comercialização na Argentina, somarão US$450 milhões em benefícios acumulados até a safra 2003/04. A tecnologia Bt, resistente a insetos, aumentou 17% a produção de algodão no país e 21% o cultivo de milho

Estimativa dos custos de produção da soja
R$ por hectare

Item	Convencional	Transgênica
Preparo do solo	39,98	39,98
Dessecação	41,17	41,17
Plantio	243,00	279,84
Tratos culturais	167,43	70,42
Colheita	110,00	110,00
Outros custos	136,68	136,68
Total	738,70	678,09
Produtividade	54,00	54,00
Receita líquida	341,3	401,91

Fonte: Palestra Transgênicos, de Antonio Carlos Rossing, da Embrapa-Londrina.

Ywao Miyamoto *é presidente da Associação Brasileira dos Produtores de Soja (Aprosoja).*

TRIGO

Safra promissora

A colheita é a maior desde 1989, mas a tendência é de queda dos preços a partir de novembro



LAWRENCE PIH

A safra brasileira de trigo pode atingir 4,8 milhões de toneladas, o que representa a maior colheita do cereal em mais de uma década e meia. Sem dúvida, um resultado auspicioso. O governo achou por bem estabelecer um preço mínimo de R$400,00 a tonelada para a região Sul (Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul) e R$450 para o resto do país para a safra 2003/04, o que proporcionou importante estímulo à produção.

A colheita da safra, iniciada em julho, termina em novembro e a maior parte do trigo é colhida entre setembro e outubro. A maior disponibilidade do produto ocorre a partir de outubro, enquanto a comercialização avançará em bom ritmo até a entrada da safra argentina, que acontece a partir de novembro.

A próxima safra argentina está projetada em 13,2 milhões de toneladas, o estoque de passagem em 1,7 milhão, o que significa disponibilidade de 14,9 milhões de toneladas. O consumo interno na Argentina, incluindo sementes para a safra seguinte, é de 5,5 milhões. São 8,4 milhões de toneladas para exportação, na hipótese de o mercado argentino manter um estoque de passagem normal (1 milhão de toneladas).

No Brasil, a previsão de consumo é de 9,4 milhões de toneladas no próximo ano-safra, já considerando a necessidade de semente para plantio da safra seguinte. Somando o estoque de passagem de 700 mil toneladas da última à produção prevista de 4,8 milhões, temos 5,5 milhões de toneladas de oferta para 9,4 milhões de demanda. Subtraindo o estoque de passagem dessa para a próxima safra (1 milhão de toneladas), a nossa necessidade de importação é de 4,9 milhões. Como a disponibilidade da Argentina é de 8,4 milhões de toneladas, eles terão de buscar outros mercados para o saldo de 3,5 milhões, uma vez que o Brasil também deverá importar pequena quantidade de trigo dos EUA e Canadá.

Essa situação significa que a Argentina terá de concorrer num mercado mundial altamente competitivo, que se pautará neste ano pelas cotações de preços das bolsas de Chicago e de Kansas. A Argentina não terá, para esse excedente, o amparo do mercado cativo do Mercosul, em especial do Brasil.

Nesse cenário, não é improvável que os preços do trigo argentino venham a apresentar um movimento declinante a partir de novembro,

Os preços do trigo argentino podem cair a partir de novembro, diante da entrada da nova safra – movimento já sinalizado pelos preços futuros de novembro e dezembro, que hoje se situam ao redor de US$153 por tonelada FOB

diante da entrada da nova safra – movimento já sinalizado pelos preços futuros de novembro e dezembro, que hoje se situam ao redor de US$153 por tonelada FOB.

Tendência declinante

A rigor o produtor de trigo nacional tem uma janela durante o bimestre outubro/novembro para comercializar a sua produção em nível de preço mais atraente. Os preços hoje giram em torno de R$455,00 a R$465,00 por tonelada de trigo-pão de boa qualidade no norte do Paraná. A tendência entretanto é declinante e deverá atingir o nível do preço mínimo estabelecido pelo governo de R$400,00.

Isso deverá ocorrer por diversos motivos:

- a qualidade do trigo nacional foi parcialmente prejudicada pelas recentes chuvas durante a colheita no Paraná e geadas no Rio Grande do Sul. Como nem todas as unidades receptoras têm condições de segregar o trigo chuvado ou prejudicado pela geada, uma parte estará com a qualidade comprometida;
- o preço CIF do trigo argentino para os moinhos localizados no litoral do Sul e Sudeste equivale a um preço do nacional de R$430/t;
- a pressão da colheita e percepção de queda de preço estimulam uma comercialização mais agressiva;
- como os produtores ainda detêm um grande estoque de milho e soja e haverá necessidade de escoar algum produto, o mais provável é que o trigo seja escolhido, diante da queda dos preços;
- a percepção de que o governo não terá recursos suficientes para intervir no mercado e garantir o preço mínimo estimulará o ritmo de comercialização, o que provocará uma queda de preço.

Se os preços se estabilizarem no nível do preço mínimo, mesmo assim a rentabilidade do produtor será satisfatória. O risco reside na queda de preços mundiais do trigo. Essa hipótese não pode ser descartada no médio prazo, pois em 2002 o Leste europeu, que não é exportador tradicional de trigo, veio ao

Preços da farinha em queda

No início de outubro, os preços de farinha estavam em queda. A farinha para panificação se situava no nível de R$48,00 por saca de 50kg em média. A superior estava cotada a R$49,00, a intermediária a R$47,00 e a inferior a R$45,00. A farinha para massas girava também em torno de R$48, enquanto a de biscoito, ao redor de R$40,00.

Esses preços são incompatíveis com os custos, porém a forte concorrência no mercado, a fraca demanda e a necessidade de caixa dos moinhos pressionaram para baixo os preços. Com a provável queda no preço do trigo, haverá novo recuo nos preços de farinha.

Com os preços de venda abaixo do custo, o setor moageiro enfrenta uma situação bastante crítica. O problema mais grave é o crescimento da informalidade, que aumentou dramaticamente, com muitos moinhos inadimplentes com o fisco ou simplesmente submergindo para o mercado informal.

Isso ocorre largamente nas regiões de produção de trigo. A concorrência desleal obrigará ao fechamento de muitos moinhos, se o governo não tomar medidas enérgicas. A esperança reside na reforma tributária, segundo a qual os produtos da cesta básica serão desonerados, reduzindo as margens de empresas inadimplentes ou informais.

A farinha camuflada da Argentina

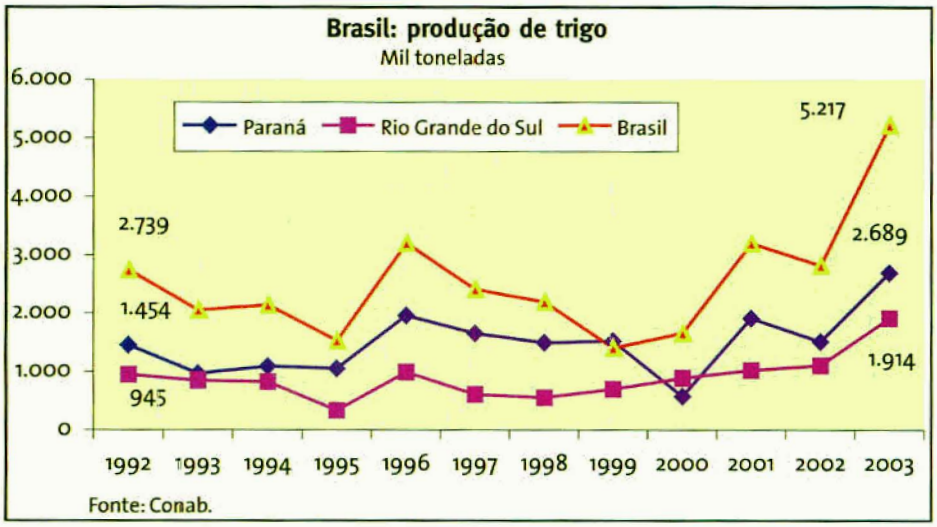
Por parte do governo, há necessidade urgente de medidas contra a concorrência desleal da farinha argentina. A exportação da farinha argentina vem camuflada como pré-mistura pronta, para ser utilizada na panificação apenas com adição de água e fermento. Por ser supostamente um produto de maior valor agregado, o fisco argentino tributa esse produto com um imposto de retenção na exportação de apenas 5%, e não os 20% que incidem sobre o trigo. Na realidade, à farinha é adicionado apenas 0,5% de sal sem outros ingredientes como açúcar, gordura vegetal, enzimas, ácido ascórbico e outros melhoradores. Fica claro, portanto, o intuito de fraudar o fisco. Valendo-se desse subterfúgio, a farinha argentina ingressa no Brasil com um subsídio efetivo de 12%, pois o trigo representa 80% do custo na fabricação de farinha.

A exportação de farinha argentina vem aumentando dramaticamente nos últimos tempos e prejudica diretamente a comercialização do trigo nacional. Se o governo não agir prontamente, não fará sentido estimular a produção de trigo nacional. Na realidade, estamos transferindo renda, receita, emprego e riqueza para o país vizinho, cujas empresas usam de esperteza para ludibriar também nosso governo.

A cadeia tritícola não pede proteção ou subsídio, mas exige medidas imediatas e eficientes do governo para defender, não privilégios ou interesses, mas nossos direitos a uma concorrência leal. Se o governo não se sensibilizar com a injustiça a que está sendo submetida a cadeia tritícola e corrigi-la, ficará mais difícil constatar a auto-suficiência da produção de trigo no Brasil.

Brasil: custos da produção de trigo

Custos / hectare	Cotrijuí	Fecoagro	Corol	Agrária
Defensivos + herbicidas + frete	144,30	93,55	179,39	194,26
Fertilizantes + frete	227,40	213,63	248,89	203,25
Sementes + frete	140,00	136,05	182,75	165,83
Comercialização: Funrural + frete	50,88	39,48	-	115,44
Mão-de-obra	Junto com horas-máquina	59,24	15,52	46,25
Horas-máquina	62,00	-	158,31	-
Juros + seguros	33,27	47,21	92,54	41,57
Colheita mecânica	67,20	126,36	110,88	76,98
Total	725,05	715,52	988,28	843,59
Produtividade (sacas 60kg)	40	40	47,52	45,00*
Custo	18,13	17,89	20,80	18,75
Preço	27,00	27,00	27,00	27,00
Receita líquida	8,87	9,11	6,20	8,25
*Estimativa				



mercado com preços que chegaram a US$76 a tonelada. Como esses países necessitam de moeda forte para melhorar sua situação de reservas, e freqüentemente a comercialização está sob a responsabilidade do Estado, o preço nem sempre é uma consideração importante.

Sempre que a Argentina tem necessidade de concorrer no mercado extra-Mercosul, ela se defronta com a concorrência do Leste europeu. Isso só não ocorrerá no período de junho de 2003 a junho de 2004, por conta da quebra de safra na Rússia e Ucrânia, que alcançou mais de 50%. Uma vez normalizada a produção dessa região, os preços devem voltar a cair.

Competitividade Brasil x Argentina

Também é importante lembrar que o produtor argentino conseguiu ser competitivo. Ele recebeu apenas US$50 por tonelada no início dos anos 90 e exportou para o Brasil a US$72 a tonelada. Hoje, o produto argentino é onerado com um imposto de retenção nas exportações de 20%. O governo pode extingui-lo a qualquer momento, tornando o produto argentino ainda mais competitivo.

Esse cenário recomenda a nosso produtor especial atenção em relação à produtividade. A média de produtividade mal atinge 2t/ha nos últimos anos, por fatores como sementes, técnicas e mecanização. O clima também não tem colaborado, afetando a produtividade nos últimos seis anos com estiagem, geada e chuva na colheita.

Mesmo que os preços se estabilizem no nível do mínimo, a rentabilidade do produtor será satisfatória. O risco reside na queda de preços mundiais do trigo, possível no médio prazo: em 2002 o Leste europeu, exportador eventual, trouxe preços de até US$76/t

No longo prazo, a produção de trigo só será viável no Brasil se o produtor e o governo se conscientizarem da necessidade de redução do custo final do produto, com expressivo aumento de produtividade. Hoje é prematuro conjeturar sobre o resultado final das negociações na Alca. Entretanto, seria prudente atentar ao fato de que haverá mais dois importantes concorrentes na oferta de trigo: EUA e Canadá.

No Brasil, 75% da demanda são representados por trigo duro e semiduro, utilizados na fabricação de pão e massas. Essas variedades estão hoje concentradas nas regiões Norte e Oeste do Paraná. Nesse sentido, recomenda-se um esforço do produtor, com o apoio da Embrapa, para melhor adequar a oferta à demanda.

Lawrence Pih, *mestre em filosofia pura pela Universidade de Massachusetts (EUA), é presidente do Grupo Moinho Pacífico.*

Caminhos do bom negócio

Os canais de distribuição são fundamentais na disseminação e comercialização da tecnologia

LEONARDO SOLOGUREN E HERMÓGENIS CROSARA



Na última década, o agronegócio brasileiro passou por uma profunda reestruturação. Houve mudanças recorrentes no ambiente microeconômico, provocadas pelas inovações tecnológicas, diferenciação de produtos, efeitos de escala, diversificação de mercado. Alterações de caráter macroeconômico tiveram também expressivo impacto sobre os diversos sistemas agroindustriais (SAGs).

Por sua vez, reformas de política econômica, como a ampla abertura comercial e financeira realizada, tiveram forte impacto na vida das organizações. Assistiu-se a um expressivo número de fusões e aquisições no Brasil, com aumento significativo da concentração de vários setores produtivos. No caso específico do agronegócio, a estrutura e organização das indústrias de insumos agrícolas passaram a contar com presença marcante de grupos internacionais.

Em forma de concessão de crédito, o governo reduziu sua participação, tanto no que diz respeito à oferta quanto à regulação. O crédito concedido à agricultura através do Sistema Nacional de Crédito Rural, no qual o Banco do Brasil atua intensamente, caiu mais de 60% entre o início da década de 1980 e o final da de 90.

A menor atuação do Estado e a redução dos recursos voltados para o financiamento da agricultura, além da implementação de políticas setoriais, levaram os diversos sistemas agroindustriais a inovar seus modelos de relações contratuais. Uma reestruturação fundamental diante de um novo ambiente competitivo e institucional, com outras estruturas de governança e coordenação. Paralelamente, foi surgindo um crescimento significativo do crédito informal oriundo de diversas fontes privadas.

A forte concentração no setor de insumos agrícolas e expressivas mudanças nas relações contratuais entre as indústrias e o produtor rural afetaram de modo significativo os canais de distribuição, considerados um dos principais patrimônios das indústrias de insumos agrícolas.

Quando se contabilizam as 10 últimas safras consolidadas (de 1992/93

Recentemente têm sido adotadas pelos pontos-de-venda políticas de crédito baseadas na exigência de gestão mais sofisticada, como a emissão de CPRs ou operações de troca de insumos por grãos. Essas operações envolvem certo nível de complexidade e exigem treinamento e preparo

a 2001/02), vê-se que a área plantada com grãos no país apresentou um crescimento de 12,9%, segundo dados da Companhia Nacional de Abastecimento (Conab). No entanto, o crescimento da produção no mesmo período foi da ordem de 41,8%. O fruto desse aumento expressivo da produção decorreu do aumento da produtividade, que foi de 25,6% no período analisado.

Em outras palavras, o uso de tecnologia no campo se intensificou, o que se traduz em maior índice de uso por hectare de fertilizantes, sementes e defensivos, além do maior índice de mecanização utilizada na propriedade rural. Os canais de distribuição surgem então como os principais atores na disseminação e comercialização da tecnologia, movimentando mais de US$5 bilhões por ano. Sua gestão ganha em complexidade.

A maior parte dos distribuidores tem uma história muito parecida, pois suas empresas passaram de micro para médio e grande portes em pouquíssimos anos. O maior canal de distribuição do país, a Agro Amazônia, já figura entre as 800 maiores empresas do Brasil, de acordo com o último *ranking* da *Valor Econômico*, edição 2003, tendo alcançado uma receita líquida de R$184,3 milhões em 2002.

No processo de comercialização entre os canais de distribuição e as empresas de insumos agrícolas, a relação entre distribuidores e fornecedores é repleta de conflitos e interesses. A negociação sempre causa desgaste, pois envolve receita e despesa para as partes.

De um lado, os canais de distribuição são tidos como parceiros estratégicos e clientes das empresas de insumos agrícolas, com o objetivo de alcançar o consumidor final. De outro, são dependentes de seu fornecedor, que também visa atender o mesmo cliente-alvo. Há conseqüentemente um interesse comum que sustenta e dá razão à existência dessa relação, no atendimento do produtor rural, elo final para gerar receita a ambas as partes.

Nessa parceria estratégica, o canal de distribuição cumpre papéis extremamente importantes para as indústrias de insumos agrícolas, como nos casos de lançamento de novos produtos e busca de maior participação de mercado através de sua força de venda. Pelo fato de o Brasil possuir uma área geográfica muito extensa, o número de distribuidores espalhados pelo país é significativo. Algumas indústrias de insumos agrícolas chegam a administrar cerca de mil canais de distribuição. Não há dúvida de que a operação é extremamente complexa.

Há grande diversidade institucional entre os canais de distribuição. A estrutura administrativa da maior parte deles não acompanhou o forte ritmo de crescimento das vendas. Enquanto alguns são extremamente organizados, outros apresentam falhas primárias, como ausência de controle de caixa.

Esse contexto heterodoxo representa sérios riscos para as indústrias fornecedoras, cuja imagem junto ao consumidor final fica prejudicada quando o produto não é comercializado corretamente, indicando as doses necessárias ou os meios corretos de utilização ou aplicação, ou quando ocorre inadimplência por parte do distribuidor, uma vez que diversos canais são extremamente desorganizados do ponto de vista financeiro. O resultado fatal a ser evitado é a perda de mercado, principalmente se a força de vendas não for qualificada para o serviço necessário.

Recentemente têm sido adotadas pelos pontos-de-venda políticas de crédito baseadas na exigência de uma gestão mais sofisticada, como a emissão de CPRs ou operações de troca de insumos por grãos. Essas operações envolvem certo nível de complexidade e exigem treinamento e preparo prévios. Uma operação que resulte em prejuízo aumenta a exposição do fornecedor em termos de recebimento.

Para alinhar as estratégias entre as indústrias de insumos e os canais de distribuição, aparece o conceito de redes de empresas em sua vertente de coordenação interorganizacional. A indústria de insumos desempenha papel fundamental na coordenação de uma rede de relacionamentos, para aumentar a capacidade de enfrentar a instabilidade ambiental e gerar mecanismos internos de resolução de conflitos e incentivos para estimular a interação entre as partes.

O objetivo é profissionalizar a gestão dos canais de distribuição com ferramentas gerenciais que reduzam a diversidade institucional. A elaboração conjunta de políticas de crédito (operações de troca, CPRs), treinamento das equipes de venda, implementação da gestão financeira, metodologia de pesquisa de mercado permitirá a adoção de ações coletivas para obter ganhos de eficiência de ambas as partes, além do aumento da confiança mútua.

Desafios e evolução da distribuição

A análise de diversos canais de distribuição no Brasil permite detectar alguns pontos que devem ser otimizados.

- Comunicação e delineamento de estratégias

Trabalhos realizados por consultorias constatam que, para a maioria dos distribuidores, houve resultados práticos na elaboração de planos de marketing, orçamentos, concessão

de crédito, ações corretivas na condução dos negócios. A criação de um comitê executivo é a base da mudança no processo de gestão. Reuniões periódicas com pauta, ata e curta duração proporcionam a discussão e solução das dificuldades, oportunidades e pontos de interesse.

O grande desafio para a implementação do comitê é a criação da cultura do agendamento e disciplina para a realização de reuniões. Para tornar estas reuniões freqüentes dentro da empresa, um grande distribuidor da região de Goiás organiza os encontros a cada semana em um de seus pontos-de-venda. Isso facilita ao empresário a troca de informações e realiza avaliações comparativas entre suas lojas (distribuição de produtos, *banners, layout*).

- Área administrativo-financeira

É a área com a principal demanda de consultoria, na falta de uma política empresarial coesa, segura e clara de gestão administrativo-financeira. Para otimizar sua administração, os canais devem realizar:

- um orçamento anual, com previsão de preços, quantidades, custos dos produtos e serviços, margem de lucro e investimentos;
- otimizar o uso do *software* de gestão, item em que se detectou falta de treinamento e confiança no sistema, pois há um acréscimo significativo do retrabalho, elevando as margens de erros;
- analisar as linhas de produtos por rentabilidade e desenvolver uma política segura de concessão de créditos (histórico de clientes, níveis de garantias, acompanhamento das culturas).

Nas regiões de produção de soja e milho, a rentabilidade média varia de 3 a 5%. O distribuidor necessita de um rígido controle na gestão e nas práticas de concessão de créditos. No estado do Mato Grosso, alguns estabelecimentos estão instituindo processos de análise de crédito cliente a cliente. O procedimento consiste em o consultor de vendas sugerir o volume de crédito e numa análise conjunta da área administrativo-financeira. São também avaliados os níveis de garantia.

- Área comercial

É o setor mais bem estruturado, porém o principal é a falta da formalização e planejamento, que podem ser otimizados pela transcrição da memória virtual para a real. As empresas, em sua maioria, possuem uma percepção do potencial total do mercado, ou seja, um controle parcial do potencial por cliente e por cultura. Essas informações devem ser organizadas, podendo-se implementar projetos de focalização (quais os melhores clientes?) e estabelecer os critérios de seleção desses clientes (rentabilidade, pagamento, tempo de relacionamento e potencial de compras).

Os métodos adotados em alguns distribuidores no Paraná proporcionaram êxito no processo de fidelização. A equipe comercial, por meio da informação de custo médio de culturas multiplicadas pelo total de hectares plantados, obtém o potencial por cliente e cultura. Com levantamento de informações do *software* (vendas realizadas, margem, pagamento) chega à participação (*market-share*) de cada cliente, dando mais base para as projeções de vendas.

A partir desse ponto, pergunta-se como e quando implementar essas ações estratégicas. Pode-se citar como exemplo a metodologia de delineamento de estratégia de um distribuidor do estado de Goiás, que realiza reuniões periódicas com sua equipe comercial para discutir ações e planejar estratégias cliente a cliente. O importante é o resultado do planejamento de vendas, que permite realizar o planejamento de marketing e o orçamento (receita).

A indústria de insumos é fundamental na coordenação de uma rede de relacionamentos que aumente a capacidade de enfrentar a instabilidade ambiental e gerar mecanismos internos de resolução de conflitos e incentivos para estimular a interação

O principal objetivo do planejamento da área comercial é tornar as ações estratégicas ações pontuais, planejadas e contínuas.

- Área de recursos humanos

Como envolve talento humano, a inovação requer contratação de funcionários através de empresas especializadas em recrutamento e seleção. Porém, a maioria das contratações é realizada pelo critério do relacionamento e não por um perfil delineado para a empresa (quais os conhecimentos, habilidades e atitudes para cada cargo e função).

As regiões Sudeste e Sul são as mais favorecidas em termos de opção de contratação, pela maior disponibilidade de universidades, que oferecem mão-de-obra qualificada. Outro ponto é a formalização da estrutura organizacional e de um plano de treinamento.

Em São Paulo, um distribuidor possui planos de contratação de estagiários para formação e possível contratação, com políticas anuais de treinamento sugeridas pelos próprios funcionários em conjunto com o departamento de RH. A partir desse calendário, podem-se programar em conjunto com os fornecedores ações que reduzam custos e otimizem estruturas.

Leonardo Sologuren e Hermógenis Crosara *são consultores em agronegócio da Céleres.*

O jogo do menor risco

Entre preços à vista e futuro, os agentes refazem suas ações sempre que as expectativas não se confirmam

FÉLIX SCHOUCHANA
FABIANA S. PEROBELLI

Os preços do café oscilam mais que a maioria dos produtos agrícolas. Em agosto de 2002, atingiram valores próximos a US$40,00/saca, depois de alcançarem US$290,00/saca em maio de 1997 e US$240,00/saca em janeiro de 1998 (gráfico 1). As expectativas dos agentes se relacionam com os fundamentos do mercado de café e se expressam nos preços à vista e futuro, e eles refazem suas ações em função de projeções que não se confirmam.

Os produtores precisam se proteger do possível declínio dos preços, que para muitos significa a necessidade de se antecipar para não vender o café a preço inferior ao custo de produção. Do lado das indústrias e dos exportadores, a necessidade é de se proteger do risco de uma alta nos preços do café que poderia comprometer seu custo de produção ou a margem de comercialização.

Os mercados futuros são um instrumento de proteção contra o risco de oscilação dos preços. O preço do café, muito volátil, oscila bruscamente, porque embora o consumo seja estável a oferta varia de maneira importante, principalmente pelo perfil da produção brasileira, que de um ano para outro pode acrescentar ou retirar cerca de 15 a 20% da oferta mundial. O mercado futuro por si só não altera esse fundamento, mas é um eficiente instrumento para melhor administrar o efeito adverso dessas oscilações.

Os agentes minimizam a possibilidade de um prejuízo – muitas vezes o produtor espera colher para depois vender – ao "descasar" o físico do financeiro. Como o desenvolvimento dos mercados tem demonstrado, não há necessidade de esperar colher a safra para vender o produto, pois se pode antecipar uma venda futura para financiar o plantio, desde que essa venda se faça para proteger a margem de lucro da atividade.

O modo mais eficiente para fazer essa venda antecipada é através dos mercados futuros. Com esse instrumento é possível vender ou comprar ativos e commodities fixando antecipadamente o preço de venda ou de compra dos produtos. No caso brasileiro, esse mercado é a Bolsa de Mercadorias & Futuros (BM&F), onde, além de ativos financeiros, como taxas de juro e dólar, negociam-se commodities como café arábica e *conillon*, açúcar, álcool, algodão, boi gordo, bezerro, milho e soja.

O papel do mercado futuro é o de servir de instrumento de fixação dos preços com o objetivo de proteger os agentes quanto à possibilidade de eventual oscilação adversa dos preços. É importante ressaltar que o mercado futuro não determina o preço do café, nem de nenhum outro produto ou ativo. O preço é formado pelos próprios participantes do mercado, que diariamente compram e vendem café – produtores, cooperativas, *tradings*, torrefadoras e investidores.

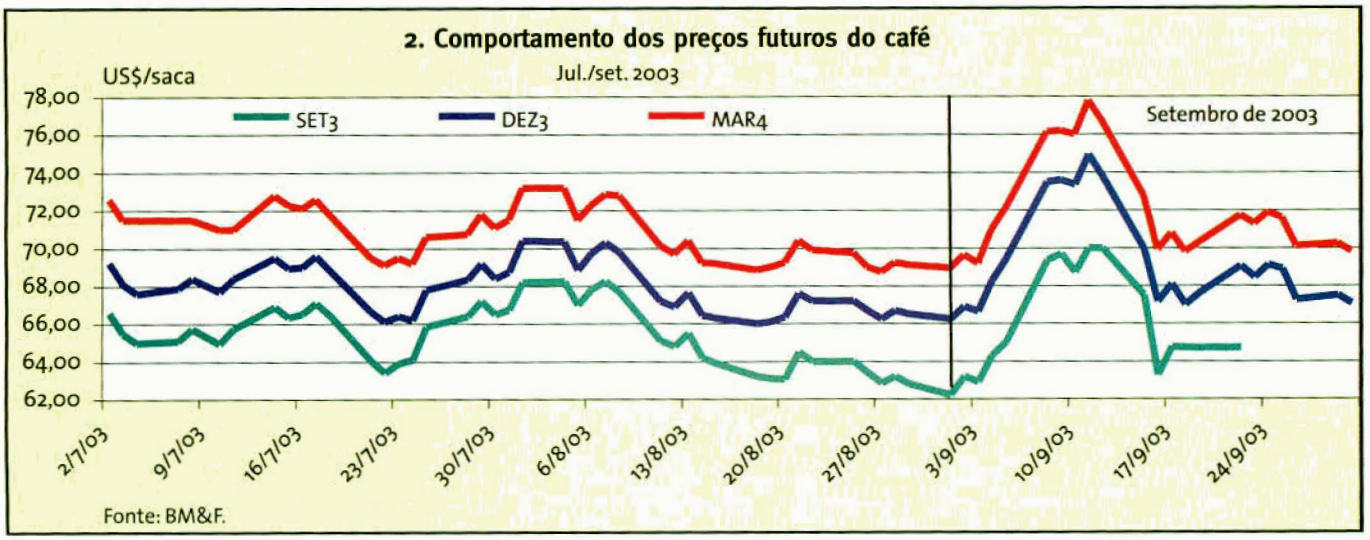
O preço formado diariamente no mercado reflete as projeções dos participantes quanto ao preço que estará sendo praticado na data do vencimento. Essa oscilação diária ou volatilidade funciona em função da mudança de expectativas dos agentes. Bom exemplo disso foi o preço do café em setembro, com um movimento de alta e outro de baixa.

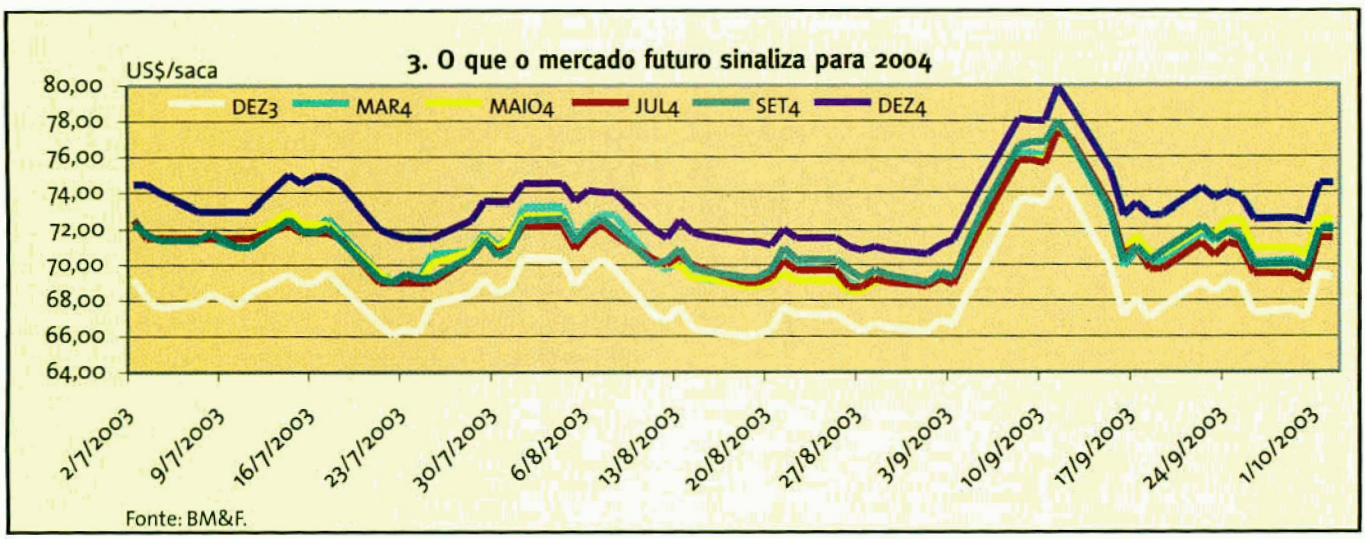
Mercado de café em setembro de 2003

O mercado de café nesse mês apresentou um movimento de alta de preços seguido de um realinhamento. O mês se iniciou com os preços do café a US$62,00/saca para o vencimento setembro de 2003 da BM&F, atingindo US$70,00/saca em 12 de setembro (ou seja, uma alta de 13% em menos de duas semanas), retornando a US$63,25/saca no dia 16 (queda de 9,6% em quatro dias) e se realinhando em US$64,70/saca no dia 22 (gráfico 2).

Esses movimentos responderam, entre outros fatores, à divulgação do balanço de oferta e demanda para o ano-safra 2003/04 pela Organização Internacional do Café (OIC). Segundo esse organismo, a produção mundial deverá se reduzir e ficar no intervalo entre 100,1 milhões e 102,4 milhões de sacas. O consumo deverá continuar estável em 108 milhões de sacas, significando, portanto, um déficit entre produção e consumo. A OIC afirma que a razão para a diminuição da produção está nos preços declinantes observados para o café desde 1998. Para o Brasil, maior produtor mundial, a estimativa é que a produção ficará entre 27,86 milhões e 30,09 milhões de sacas.







Além do fator fundamental de oferta e demanda, pesaram no mês de setembro os aspectos climáticos que levaram os preços do café a um movimento de alta seguido de outros, de baixa e realinhamento. A seca nas regiões produtoras do Brasil no início do mês poderia prejudicar a primeira florada. Logo depois constatou-se que a seca não seria prolongada e a ocorrência de chuvas fez os preços retornarem. As chuvas no entanto se tornaram esparsas e novamente o tempo ficou seco. Essas variações suscitam nos produtores do físico uma postura cautelosa

quanto a vendas e definição dos preços.

Os preços negociados no mercado futuro refletem as projeções dos agentes para o vencimento do contrato. As expectativas são revisadas diariamente à medida que novas informações vão sendo divulgadas. Durante o mês de setembro, as informações, o clima, dados de oferta e demanda e o câmbio foram analisados pelos agentes, que assumem suas posições de acordo com o risco que correm. Diante da possibilidade da seca, os exportadores fixaram o preço de compra do café, pois havia o risco de uma quebra de produção que elevaria os preços; os produtores, à medida que os preços se elevaram, puderam fixar seus preços de venda em patamares mais remuneradores. Para que as oscilações dos mercados futuros permitam, tanto a vendedores quanto a compradores, fixar antecipadamente seus preços em níveis satisfatórios, é preciso sempre estar com os custos na ponta do lápis.

Os mercados futuros são um instrumento de transferência do risco de preço, já que esse risco não se elimina, mas se transfere, diluindo-o. Os agentes que querem proteger-se contra o risco, como produtores e consumidores industriais, o transferem para os investidores, que são os agentes dispostos a correr risco.

O preço do café, muito volátil, oscila bruscamente, porque embora o consumo seja estável a oferta varia de maneira importante, principalmente pelo perfil da produção brasileira, que de um ano para outro pode acrescentar ou retirar cerca de 15 a 20% da oferta mundial

Nos mercados futuros, os investidores normalmente são os fundos de investimento. Os fundos, também bem informados, trabalham da mesma maneira que os produtores e exportadores, sempre analisando os aspectos de oferta e demanda. No caso do mês de setembro, uma parte dos fundos sobrevalorizou as projeções de queda na produção, pois ampliou suas posições compradas na expectativa de que os preços se elevariam em função da seca nas regiões produtoras. No entanto, quando perceberam que a seca não se estenderia e que os preços voltariam aos fundamentos, desfizeram suas posições, vendendo os contratos.

Os fundos são tomadores de risco e, à medida que analisam uma informação, têm que se posicionar no mercado, pois, caso a tendência dos preços seja a que eles esperam, poderão obter lucros. No caso analisado, parte dos fundos não lucrou no mês de setembro, pois a alta ocorrida foi devolvida em igual proporção.

Só que os fundos têm um papel fundamental no mercado, pois, enquanto se posicionavam comprando e os preços iam se elevando, os produtores poderiam ter escalonado suas vendas e obtido preço mais remunerador. Ou seja, nenhum agente consegue ir contra os fundamentos do mercado. No máximo, exacerbam temporariamente os movimentos dos preços. Pela acentuação dos movimentos é que os *hedgers* (aqueles que buscam se proteger do risco de oscilação dos preços) podem aproveitar para fixar seus preços de compra e venda em melhores condições. Podemos ainda lembrar que os fundos não caminham todos na mesma direção, pois não há unanimidade quanto aos fundamentos ou em suas análises técnicas.

O mercado de café na BM&F

Em setembro, o mercado futuro de café da BM&F negociou 61.212 contratos ou 6,1 milhões de sacas, totalizando, nos primeiros nove meses do ano, 38,3 milhões de sacas entre futuros e opções. A quantidade de contratos negociados reflete as incertezas dos agentes, que buscam esse instrumento para se proteger das oscilações de preços. Com isso, minimizam prejuízos e trabalham com um fluxo de caixa previsível ao longo do ano na medida em que antecipadamente sabem quanto irão pagar ou receber pelo café.

Além da função básica de proteção contra o risco de preços, os mercados futuros promovem uma importante descoberta do preço. Hoje no mercado futuro de café há contratos sendo negociados para dezembro de 2003, para março, maio, julho, setembro e dezembro de 2004. O preço negociado para dezembro de 2004 está em US$74,50/saca, ou seja, é possível ao exportador ampliar seu prazo de vendas até dezembro do próximo ano. Caso um exportador queira comprar a próxima safra de um produtor, através do mercado futuro pode verificar se o preço oferecido é ou não vantajoso, tendo em vista suas projeções de custo.

Com relação às expectativas para 2004, o gráfico 3 visualiza o que o mercado futuro está sinalizando até o momento, uma certa estabilidade dos preços. Para março de 2004 a sinalização é de US$72,15/saca; para maio, US$72,50/saca; para julho, US$71,50/saca e para setembro, US$72,00/saca. Os preços sinalizados pelo mercado futuro para 2004 podem estar refletindo a expectativa de que a relação entre estoques finais e consumo em 2004/05 não será substancialmente diferente da relação para 2003/04. A primeira estimativa da OIC era de uma produção brasileira de 50 milhões de sacas. Na segunda estimativa houve uma revisão para 40 milhões de sacas. A OIC trabalha com estimativa de 120 milhões de sacas para a produção mundial, contra 107 milhões na safra 2003/04 e o consumo em 112 milhões de sacas.

O mercado de café sinaliza portanto preços estáveis para 2004 entre US$71,00 e US$72,00/saca. Considerando um dólar entre R$3,20 e R$3,30, prevê-se um preço equivalente de R$227,00 e R$237,00/saca.

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*

FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS e TV CULTURA apresentam

FGV IBRE

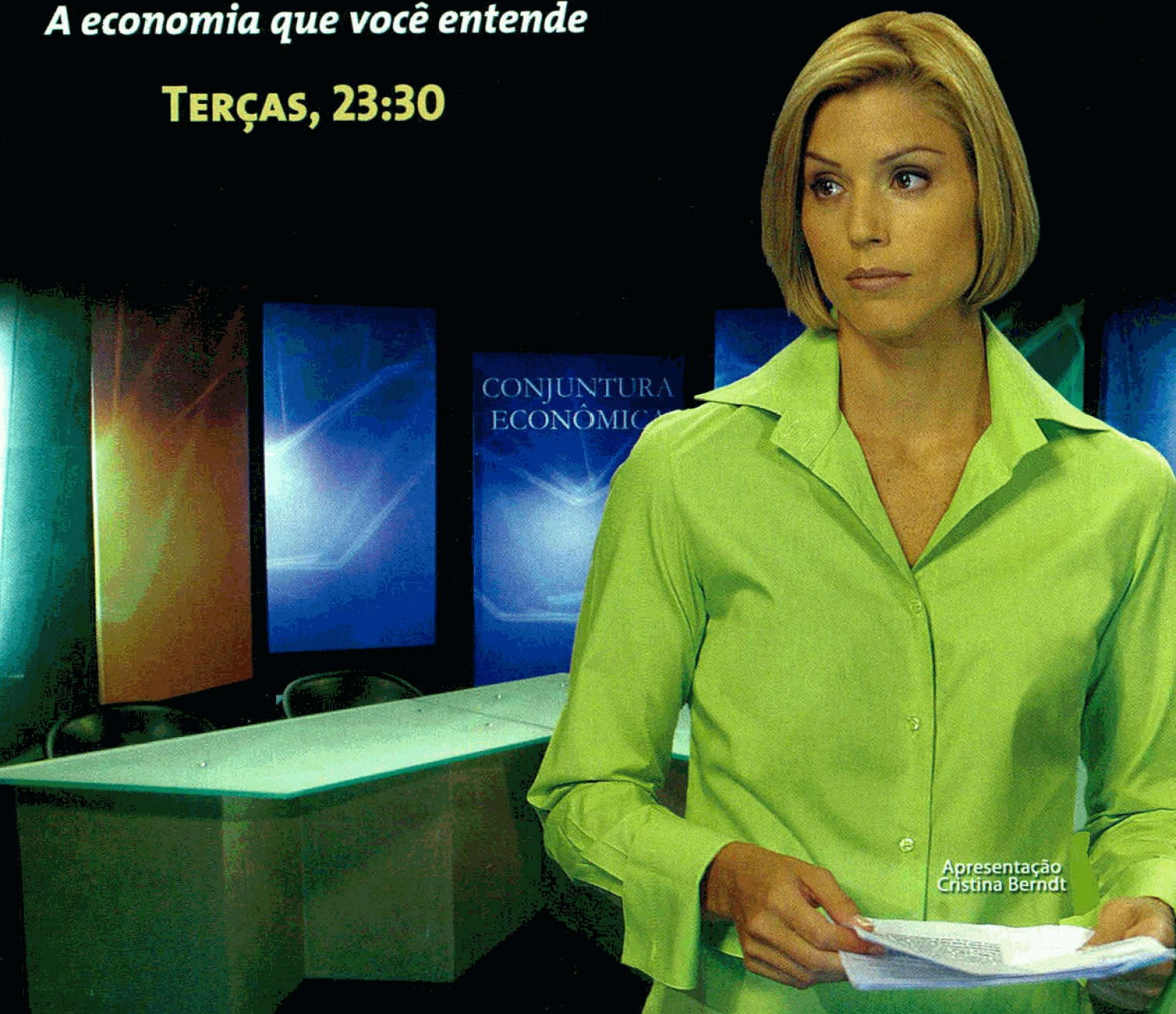
CULTURA Fundação Padre Anchieta

Programa

CONJUNTURA ECONÔMICA

A economia que você entende

TERÇAS, 23:30



Recorde maior

Quase 26,5% acima da safra anterior e mais área plantada; a produtividade alcança 95,5% de aumento

LUIZ ANTONIO PINAZZA

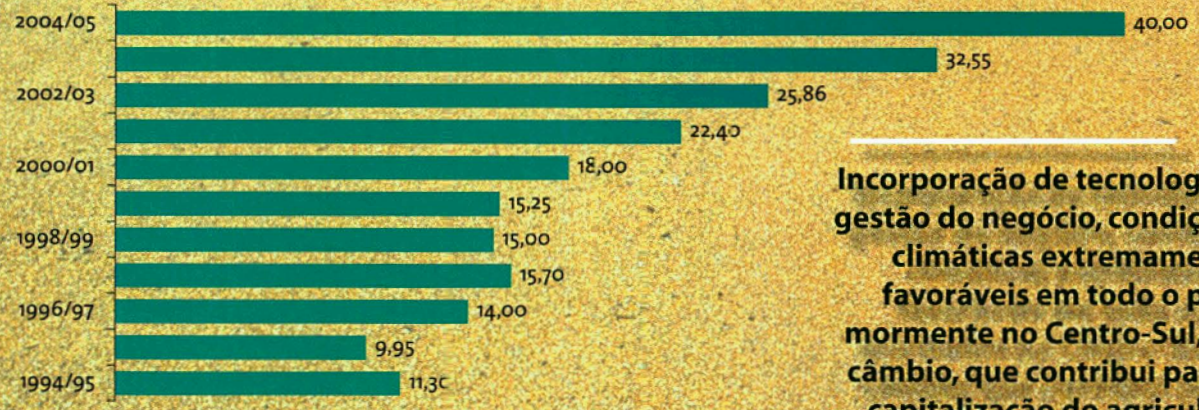
Os números do sexto levantamento da Companhia Nacional de Abastecimento apontam para a safra 2003/04 um recorde maior de colheita, com 122,38 milhões de toneladas, aproximadamente 26,5% superior à safra anterior. O desempenho excepcional do milho segunda safra e do trigo, ambos plantados na chamada safra de inverno, explica a grande produção registrada pelo país.

Pelo menos três fatores beneficiaram o segmento de cereais e oleaginosas da agricultura brasileira. Primeiro, a profissionalização do campo, que se traduz por incorporação de tecnologia e gestão do negócio. Em segundo lugar, aparecem as condições climáticas extremamente favoráveis em todo o país, mormente no Centro-Sul. Por último, o câmbio, que contribui para a capitalização do agricultor, possibilitando investimentos nas explorações.

O ritmo de crescimento na produção de grãos entre 1990/91 e 2003/04 sobressalta em termos quantitativos. A área plantada cresceu 15,9%, enquanto a produção

Crédito para a agricultura

R$ bilhões



Fonte: Mapa.

Incorporação de tecnologia e gestão do negócio, condições climáticas extremamente favoráveis em todo o país, mormente no Centro-Sul, e o câmbio, que contribui para a capitalização do agricultor, possibilitando investimentos nas explorações respondem pelos números recordes

Brasil, grãos: estimativas de área plantada e de produção

	Estimativa da área plantada com grãos			Estimativa da produção com grãos		
	Safra		Variação	Safra		Variação
Produto	2001/02	2002/03	percentual	2001/02	2002/03	percentual
	(a)	(b)	(b/a)	(a)	(b)	(b/a)
Algodão	747,7	735,1	-1,7	1.244,9	1.364,8	9,6
Algodão pluma				766,2	847,5	10,6
Amendoim total	93,9	84,5	-10,0	189,4	174,9	-7,7
Amendoim 1ª safra	68,4	63,3	-7,5	157,7	143,3	-9,1
Amendoim 2ª safra	25,5	21,2	-16,9	31,7	31,6	-0,3
Arroz	3.219,6	3.189,3	-0,9	10.626,1	10.427,7	-1,9
Aveia	256,5	252,6	-1,5	284,7	358,6	26,0
Centeio	5,5	3,0	-45,5	5,8	4,3	-25,9
Cevada	154,1	112,3	-27,1	234,8	283,2	20,6
Feijão total	4.269,7	4.340,0	1,6	2.983,0	3.261,3	9,3
Feijão 1ª safra	1.417,3	1.410,0	-0,5	1.303,0	1.240,4	-4,8
Feijão 2ª safra	2.027,7	2.091,8	64,0	1.027,1	1.262,5	22,9
Feijão 3ª safra	824,7	838,3	1,6	652,9	758,4	16,2
Girassol	52,6	43,2	-17,9	71,0	58,6	-17,5
Mamona	126,1	128,3	1,7	72,4	86,3	19,2
Milho total	12.318,8	13.234,2	7,4	35.280,7	47.384,0	34,3
Milho 1ª safra	9.433,8	9.681,6	2,6	29.100,2	34.773,2	19,5
Milho 2ª safra	2.885,0	3.552,6	23,1	6.180,5	12.610,8	104,0
Soja	16.329,0	18.475,6	13,1	41.916,9	52.066,6	24,2
Sorgo	489,9	690,1	40,9	798,2	1.569,9	96,7
Trigo	2.051,6	2.415,5	17,7	2.913,9	5.127,3	76,0
Triticale	104,0	95,9	-7,8	138,8	212,5	53,1
Brasil	40.219,0	43.799,6	8,9	96.760,6	122.380,0	26,5

Fonte: Conab. Área: mil hectares. Produção: mil toneladas
Levantamento: ago. 2003.

Mundo: produção de grãos

Milhões de toneladas

Produto	2003/04	2002/03	Variação %	2003/04	2002/03	Variação %
Total*	1.820,47	1.814,92	0,30	322,54	414,38	-22,16
Trigo	549,54	565,48	-2,81	130,17	165,00	-21,10
Arroz	389,27	380,03	2,43	82,38	105,44	-21,87
Grãos forrageiros**	881,65	869,41	1,41	109,99	143,95	-23,59
Milho	608,97	601,68	1,21	77,16	99,99	-22,83
Algodão***	94,50	87,99	7,39	33,73	37,31	-3,45
Soja	200,15	196,36	1,93	36,00	37,29	5,77
Farelo de soja	138,14	131,16	5,32	4,03	3,81	-8,78
Óleo de soja	31,88	30,36	4,66	1,87	2,05	-9,59

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

Aquece o mercado de oleaginosas

A produção das lavouras oleaginosas tem crescido num ritmo espetacular nos últimos anos. De cada cinco a seis anos a colheita aumenta na escala de 50 milhões de toneladas, próximo do volume recorde obtido pelo Brasil na temporada 2002/03. Os números empolgam e projetam uma expansão de mais 20% na atual safra em fase de plantio. Se isso se concretizar, serão mais 10 milhões de toneladas de grãos, perfazendo 60 milhões de toneladas. Nem mesmo as previsões mais otimistas chegaram a tanto.

A soja representa quase 30% da produção mundial das oleaginosas vegetais. A favorecer a expansão dessas lavouras existem fatores de natureza estrutural e conjuntural. Do lado conjuntural, há dois destaques. O primeiro, uma quebra na safra dos EUA da ordem de 6 milhões de toneladas em conseqüência do clima quente e seco. Os norte-americanos colhem a menor produção dos últimos sete anos. Em segundo lugar, o longo período de estiagem que afligiu a agricultura européia, provocando uma redução na colheita da ordem de 14%. Com isso, os norte-americanos, responsáveis pelo atendimento de metade das compras européias, não terão condições de cumprir os negócios. Sobra espaço para o Brasil e a Argentina imporem suas produções.

No tocante aos aspectos estruturais, constata-se incremento no esmagamento de grãos pelos chineses. No atual ano agrícola as processadoras do país praticamente duplicaram as compras de soja para fabricar óleo de soja e ração animal para aves e suínos, chegando a 20 milhões de toneladas, o dobro do ano anterior. Essas quantidades podem perfeitamente chegar a 26 milhões de toneladas em 2004, com tendência de se sustentar em subida nos outros anos.

Também cabe levar em consideração os esforços de mudanças na matriz energética, principalmente na Comunidade Européia, com o uso do biodiesel e bioetanol. Cada vez mais as áreas dedicadas ao cultivo alimentar sofrem a competição das lavouras com fins energéticos. As políticas de energia sustentável ganham força junto à opinião pública e o Protocolo de Kioto surge como sua grande bandeira. Na prática isso significa uma disputa pela matéria-prima, no caso da colza e do girassol, por exemplo, para a produção de óleo com fins alimentícios ou de energia renovável.

Enfim, há um grupo de variáveis para construir um cenário interessante para a evolução da soja no país. Em quase 40 anos de existência no Brasil, a lavoura foi a grande responsável pela introdução e disseminação de tecnologia no setor primário, além de mudar padrões gerenciais convencionais. O ponto claro consiste em entender que os benefícios recebidos pela soja são estendidos para toda a agricultura.

EUA: estimativa de safra
Milhões de hectares e milhões de toneladas

Item	Soja	Milho	Trigo	Algodão
Produção				
Outubro 2002/03	74,82	228,81	44,06	3,75
Setembro 2003/04	71,93	252,59	62,38	3,69
Outubro 2003/04	67,17	259,27	63,60	3,82
Área plantada				
Outubro 2002/03	29,91	32,01	24,48	5,65
Setembro 2003/04	29,83	32,01	24,65	5,52
Outubro 2003/04	29,78	32,01	24,97	5,52
Exportação				
Outubro 2002/03	28,30	40,64	23,24	23,24
Setembro 2003/04	25,58	45,72	28,58	28,58
Outubro 2003/04	23,68	45,72	28,58	28,58
Estoque final				
Outubro 2002/03	4,60	27,59	13,36	1,17
Setembro 2003/04	3,67	27,03	17,53	0,83
Outubro 2003/04	3,54	34,37	17,23	1,00

Fonte: Usda, out. 2003.

física aumentou 111,4%. Houve uma extraordinária elevação da produtividade: 95,5%.

No que diz respeito ao abastecimento, a maior preocupação converge para o arroz, cujo consumo estimado é de 12,1milhões de toneladas; as importações nacionais podem bater 1,5 milhão de toneladas. Para facilitar as aquisições do Mercosul, o governo baixou a tarifa externa comum do cereal para 4%.

Para sustentar esse movimento de alta na produção, o governo planeja o fluxo de recursos a serem drenados aos produtores. Entre 1986 e 1995, as verbas eram voltadas basicamente para custeio e comercialização. Não sobrava dinheiro para investimento e o parque de máquinas passava por sucateamento. Na safra 2002/03, os créditos para inversões ganharam maior importância e chegaram a R$4,63 bilhões, estando previstos R$5,75 bilhões para a atual safra.

pinazza@agroceres.com.br

Números recordes

Preços agropecuários se elevaram mais que a inflação medida pelo IGP-DI nos últimos cinco anos

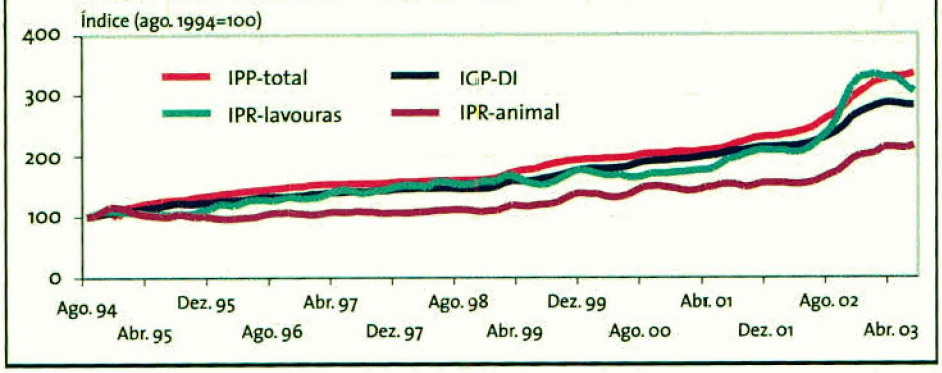
GUILHERME SORIA BASTOS FILHO



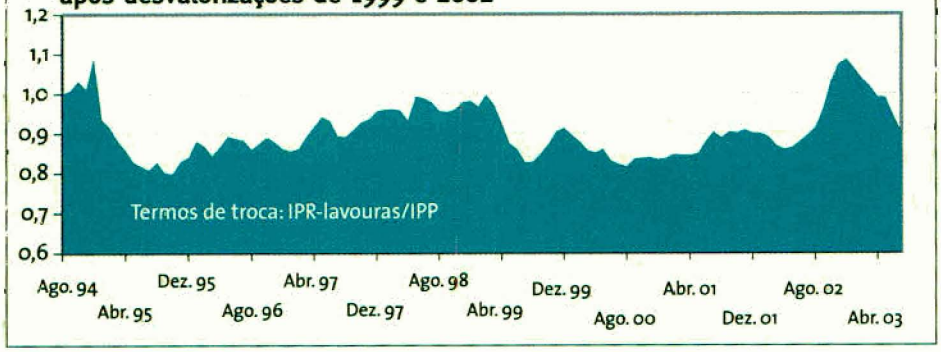
As fortes desvalorizações cambiais ocorridas nestes últimos cinco anos tiveram impactos positivos para a agricultura. As importações de produtos com subsídios na origem diminuíram, as exportações agrícolas foram alavancadas e os preços no mercado interno de muitos produtos agrícolas mantiveram-se alinhados com o mercado externo.

Apesar de sucessivas safras recordes, os preços agropecuários, mensurados pelo índice de preço recebido

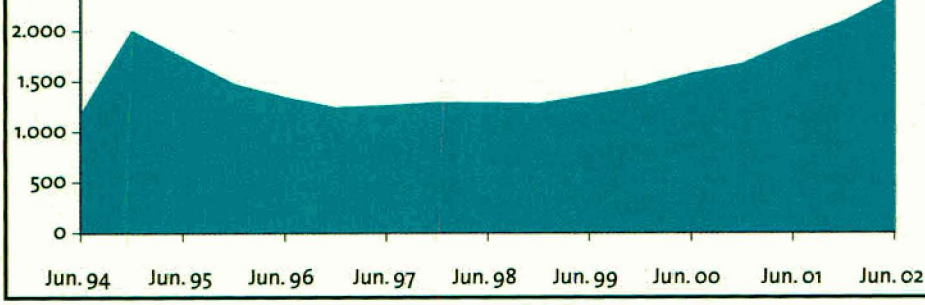
1. Apesar de safra recorde, preços agrícolas dispararam em 2002



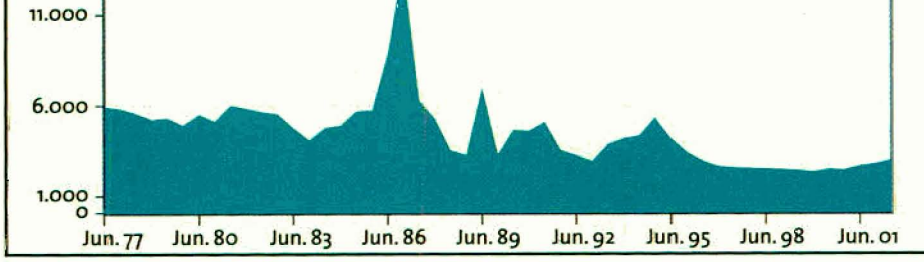
2. Termos de troca para a agricultura pioraram após desvalorizações de 1999 e 2002



3. Preços nominais da terra nua para lavouras ultrapassam níveis de dezembro de 1994



4. Preços reais da terra nua para lavoura reverteram tendência de queda a partir de junho de 2000



pelo produtor (IPR), acumularam alta de 97,7% nestes últimos cinco anos – considerando-se o período entre agosto de 1998 e julho de 2003 –, variação acumulada maior que a inflação medida pelo IGP-DI no mesmo período, que foi de 93,2% (tabela 1). No gráfico 1, observa-se nitidamente a disparada dos preços agrícolas a partir de maio de 2002, em pleno fim de safra, acompanhada pela explosão das exportações agrícolas no segundo semestre de 2002. Os preços agrícolas, de modo geral, começaram a ceder somente a partir de fevereiro de 2003, com a entrada da atual e maior safra agrícola brasileira.

Produtos como cacau, trigo, soja, algodão e arroz variaram bem mais que o IGP-DI nesse período, respectivamente 177%, 175%, 175%, 120% e 100% (tabelas 2 e 3). No caso do trigo e do arroz, com as importações mais caras, os preços no mercado interno reagiram imediatamente. Quanto a cacau e soja, produtos típicos de exportações, os preços do mercado interno subiram com o câmbio e com a alta dos preços das duas commodities no mercado internacional.

No caso dos produtos de origem animal, apenas ovos e boi gordo variaram mais que o IGP-DI no período, 100% e 95,2% respectivamente (ver tabela 4).

Contudo, as desvalorizações cambiais tiveram também um impacto negativo do ponto de vista dos custos de produção. No acumulado do período de agosto de 1998 a julho de 2003 o índice de preços pagos pelo produtor (IPP) aumentou 110%, enquanto o IPR-lavouras aumentou 98,4% (e a inflação medida pelo IGP-DI, 93,2%). Observando-se a relação entre o IPR-lavouras e o IPP-total, os termos de troca, a tendência de melhora reverteu drasticamente após as desvalorizações cambiais no início de 1999 e após o segundo semestre de 2002 (gráfico 2).

Quando se desdobra o IPP em seus principais componentes,

nota-se que os maiores aumentos acumulados ocorreram justamente para os insumos mais dependentes de matérias-primas importadas: combustíveis (234%), fertilizantes (124%) e agrotóxicos (117%). A mão-de-obra e os serviços tiveram aumentos bem inferiores no período, 48% e 97,6%, respectivamente (ver tabela 5).

A EVOLUÇÃO DOS PREÇOS DA TERRA

A tendência dos preços da terra para lavouras registrou inversão de sinal a partir de 1999, ano da primeira forte desvalorização do real (gráfico 3). Desde junho de 1994, quando os preços da terra entraram em fase de contínuo declínio, com o fim da inflação, a terra perdeu a sua função de reserva de valor e seus preços passaram a ser orientados por seu uso produtivo. A sustentação da renda agrícola, favorecida pelo aumento das exportações dos diversos produtos agropecuários, contribuiu nitidamente para a recuperação dos preços da terra em todo o país.

No primeiro semestre de 2000, os preços de venda de terras de lavoura registraram, pela primeira vez desde a implementação do Plano Real, um aumento em termos reais de 5,88% em relação ao semestre anterior. Uma reversão de tendência que se manifestou até o último valor divulgado pela FGV em junho de 2002 (gráfico 4).

Fonte dos dados estatísticos Divisão de Gestão de Dados/IBRE/FGV.

Preços de terra: critérios de coleta
Os preços referem-se à média das transações efetivadas com base no preço da terra nua (sem quaisquer benfeitorias) e da qualidade comum à região. São excluídos os negócios com terras localizadas junto às áreas urbanas (para fugir ao efeito da valorização urbana) ou de qualidade excepcional (muito acima ou abaixo da média).

gsbastos@fgv.br

1. Índices de preços: variação acumulada anual e dos últimos cinco anos

	IPR - Brasil	IPR - lavouras	IPR - prod. animais	IGP-DI	IPP - Brasil
Ago. 1998 a jul. 1999	1,64	-1,50	7,58	11,02	14,10
Ago. 1999 a jul. 2000	10,10	6,26	17,43	13,21	7,20
Ago. 2000 a jul. 2001	12,65	17,38	4,01	8,80	6,10
Ago. 2001 a jul. 2002	12,90	16,69	5,92	9,18	15,95
Ago. 2002 a jul. 2003	35,01	36,62	31,19	24,39	27,47
Cinco anos	97,70	98,37	93,19	93,20	109,97

2. IPR grãos: variação acumulada anual e dos últimos cinco anos dos principais grãos

	IPR - arroz	IPR - milho	IPR - soja	IPR - trigo
Ago. 1998 a jul. 1999	-10,34	14,29	20,00	31,25
Ago. 1999 a jul. 2000	-7,69	6,12	12,00	4,76
Ago. 2000 a jul. 2001	20,83	-10,48	42,31	21,74
Ago. 2001 a jul. 2002	20,69	35,29	23,08	21,43
Ago. 2002 a jul. 2003	65,71	26,09	14,58	41,18
Cinco anos	100,00	92,86	174,99	175,01

3. IPR outros produtos: variação acumulada anual e dos últimos cinco anos

	IPR - algodão	IPR - cacau	IPR - café	IPR - cana-de-açúcar	IPR - laranja
Ago. 1998 a jul. 1999	18,37	3,94	12,96	-13,40	-20,21
Ago. 1999 a jul. 2000	6,78	-9,40	-5,60	26,36	-13,04
Ago. 2000 a jul. 2001	-4,76	59,02	-16,22	31,48	109,71
Ago. 2001 a jul. 2002	10,00	130,73	-11,63	0,08	7,69
Ago. 2002 a jul. 2003	63,64	-15,56	69,73	29,14	20,38
Cinco anos	120,41	177,02	19,44	78,59	91,29

4. IPR produtos animais: variação acumulada anual e dos últimos cinco anos

	IPR - boi gordo	IPR - frango	IPR - leite	IPR - ovos	IPR - suíno
Ago. 1998 a jul. 1999	12,48	3,37	7,70	3,80	3,37
Ago. 1999 a jul. 2000	20,87	5,34	22,22	7,50	15,25
Ago. 2000 a jul. 2001	4,43	-0,90	0,00	5,43	11,04
Ago. 2001 a jul. 2002	2,66	12,73	9,37	6,12	-5,90
Ago. 2002 a jul. 2003	17,87	34,68	31,43	55,77	23,11
Cinco anos	95,19	91,00	76,93	100,00	64,33

5. IPP: variação acumulada anual e dos últimos cinco anos dos componentes

	IPP - sementes	IPP - fertilizantes	IPP - agrotóxicos	IPP - serviços	IPP - combustíveis	IPP - mão-de-obra
Ago. 1998 a jul. 1999	10,08	21,99	27,60	7,55	32,03	2,09
Ago. 1999 a jul. 2000	5,11	6,05	11,06	6,77	8,58	7,30
Ago. 2000 a jul. 2001	5,48	5,48	4,56	6,81	13,83	2,61
Ago. 2001 a jul. 2002	20,85	8,26	15,85	15,17	26,79	13,80
Ago. 2002 a jul. 2003	37,19	29,16	18,45	33,18	37,73	14,06
Cinco anos	123,27	124,09	117,08	97,60	234,03	48,11

Preços do agronegócio

Valores nominais

Produto	Set. 2002	Out.	Nov.	Dez.	Jan. 2003	Fev.	Mar.	Abr.	Maio	Jun.	Jul.	Ago.
Algodão em caroço (kg)	0,75	0,79	0,89	0,91	0,94	1,01	1,02	1,11	1,09	1,08	1,08	1,14
Amendoim em casca (kg)	0,90	1,00	1,04	1,12	1,04	1,00	1,03	1,10	1,13	1,13	1,14	1,21
Arroz em casca (kg)	0,40	0,45	0,53	0,52	0,53	0,52	0,50	0,52	0,59	0,58	0,58	0,60
Banana (dúzia)	0,44	0,45	0,46	0,46	0,48	0,49	0,51	0,54	0,54	0,55	0,58	0,55
Batata-inglesa (kg)	0,55	0,52	0,53	0,57	0,59	0,67	0,72	0,77	0,86	0,72	0,56	0,47
Cacau (15kg)	103,32	127,73	101,36	114,06	116,42	128,74	118,27	100,02	88,15	68,91	66,68	65,36
Café em coco (kg)	0,94	1,09	1,28	1,31	1,35	1,41	1,36	1,36	1,32	1,29	1,29	1,40
Cana-de-açúcar (t)	24,86	25,94	26,45	27,74	28,64	29,34	29,78	30,62	32,10	32,22	30,11	29,55
Feijão (kg)	1,24	1,26	1,33	1,45	1,58	1,55	1,61	1,70	1,54	1,35	1,26	1,16
Fumo em folha (kg)	2,54	2,84	2,84	3,06	3,10	3,18	3,46	3,49	3,56	3,59	3,76	3,75
Laranja (cento)	5,05	5,67	6,55	7,08	6,29	6,28	6,69	6,42	6,21	5,73	5,49	5,77
Milho (kg)	0,27	0,32	0,40	0,41	0,40	0,37	0,35	0,34	0,32	0,29	0,27	0,27
Mandioca (t)	76,60	80,07	83,54	96,07	110,48	113,34	112,17	110,85	123,34	130,42	138,46	148,93
Soja (kg)	0,60	0,68	0,70	0,74	0,67	0,66	0,62	0,57	0,55	0,55	0,55	0,54
Tomate (kg)	0,54	0,51	0,58	0,51	0,52	0,75	0,93	1,16	0,92	0,73	0,64	0,56
Trigo em grão (kg)	0,43	0,57	0,53	0,51	0,49	0,51	0,51	0,50	0,49	0,48	0,44	0,43
Cebola (kg)	0,48	0,49	0,52	0,56	0,57	0,58	0,74	0,76	0,70	0,57	0,49	0,49
Mamona (kg)	0,44	0,52	0,49	0,52	0,52	0,57	0,60	0,59	0,67	0,68	0,73	0,73
Pimenta-do-reino (kg)	3,37	4,64	4,93	4,78	4,75	4,65	4,52	4,14	3,76	3,56	3,65	3,48
Sisal (kg)	0,42	0,44	0,43	0,44	0,54	0,57	0,57	0,60	0,61	0,59	0,61	0,61
Uva (kg)	0,58	0,64	0,68	0,70	0,70	0,73	0,78	0,77	0,73	0,76	0,76	0,76
Bezerro até um ano (cabeça)	255,89	267,14	266,99	279,62	273,92	282,14	276,75	278,97	280,18	283,25	286,16	287,21
Boi gordo para corte (15kg)	45,86	48,64	51,74	52,33	51,94	51,40	51,16	50,61	49,32	49,07	51,12	52,79
Vaca leiteira de raça (cabeça)	990,6	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	1.201,7
Vaca leiteira comum (cabeça)	593,62	610,62	624,50	635,70	628,85	642,50	657,58	670,19	667,49	668,87	695,48	710,71
Suíno para corte (15kg)	20,04	21,33	22,59	24,2	24,56	25,38	26,40	26,37	25,38	24,56	25,34	26,93
Frango/galinha para corte (kg)	1,31	1,41	1,58	1,66	1,69	1,79	1,76	1,76	1,69	1,67	1,70	1,74
Leite (litro)	0,38	0,40	0,41	0,42	0,43	0,42	0,43	0,44	0,46	0,46	0,46	0,47
Lã (15kg)	60,03	64,12	64,12	31,31	23,45	23,85	122,56	104,06	109,48	111,76	94,21	94,20
Ovos (dúzia)	1,02	1,07	1,17	1,30	1,32	1,46	1,55	1,60	1,57	1,62	1,58	1,56
Mel de abelha (litro)	6,15	6,85	6,95	6,20	6,38	6,67	6,96	7,41	7,75	8,14	8,03	8,06
Boi magro (cabeça)	423,91	437,44	434,70	453,84	449,76	462,84	470,76	474,21	473,65	476,29	481,99	473,44

Indicadores do agronegócio

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

Produtos média	Lavouras[1]	Lavouras produtos PGPM	Demais lavouras	Produtos animais	Agropecuária - IPR	Sementes	Fertilizantes	Agrotóxicos	Serviços	Combustíveis	Mão-de-obra	IPP
Maio	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
Agosto	304,566	336,691	245,315	222,725	275,825	319,271	314,055	288,520	269,118	412,786	400,418	338,711

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: FGV/Ibre – Gestão de Dados.
[1]Lavouras amparadas pela Política de Garantia de Preços Mínimos.

PORTUNIDADES DE NEGÓCIOS NA CADEIA PRODUTIVA D
RIGEM ANIMAL / BOAS PRÁTICAS AGROPECUÁRIAS
VALIAÇÃO E MANEJO DE RISCOS / RASTREABILIDADE
OME ZERO / INCLUSÃO SOCIAL E ECONÔMICA / CIDADANIA
MPLIAÇÃO DO MERCADO DE CONSUMO / MAIOR DEMANDA
OR INSUMOS / SEGURANÇA ALIMENTAR EM REGIÕES
EFICITÁRIAS / CODEX ALIMENTARIUS / BOAS PRÁTICAS
GRÍCOLAS / CADEIAS DE EMBALAGENS, SUPRIMENTOS E
OGÍSTICA E SUA VINCULAÇÃO COM A SEGURANÇA
LIMENTAR / PAPEL DOS SUPERMERCADOS / DEMANDAS
OS CONSUMIDORES / PADRONIZAÇÃO DE QUALIDADE DI
RODUTOS / EVOLUÇÃO DO CONCEITO / BLOCOS
CONÔMICOS / AS NOVAS EXIGÊNCIAS DO
ERCADO CONSUMIDOR / DESPERDÍCIOS DECORRENTES
A INEFICIÊNCIA ECONÔMICA / O PAPEL DOS ESTOQUES
STRATÉGICOS / O PRODUTOR E A GARANTIA DE QUALIDADE
A PRODUÇÃO DE ALIMENTOS PARA CONSUMO HUMANO
NIMAL / RASTREABILIDADE E ABATE CLANDESTINO
IGILÂNCIA SANITÁRIA E HIGIENE / CONTAMINANTES
ESÍDUOS / ROTULAGEM E ALEGAÇÕES RELATIVAS AS
ROPRIEDADES DOS ALIMENTOS / PROTEÇÃO
USTENTÁVEL DO MEIO AMBIENTE / DA PRODUÇÃO DI
EMENTES AOS ALIMENTOS PROCESSADOS
ERTIFICAÇÃO ORGÂNICA / CONTROLE DE QUALIDADE
ESAFIO DEIA DI
RGÂN NTERNO
EXTEI GIA E
EPRO NAIS
EGISLA CTUAL
MBR SIL
OS COS
RAN DOS

5º CONGRESSO agri business

SEGURANÇA ALIMENTAR

24 e 25 de Novembro de 2003

JOCKEY CLUB BRASILEIRO
Av. Presidente Antonio Carlos, 501
Centro - Rio de Janeiro - RJ

Informações: 21 2533-0088
e-mail: sna@sna.agr.br http://www.sna.agr.br

PROMOÇÃO
Sociedade Nacional de Agricultura

PATROCÍNIO
SEBRAE RJ

APOIO
EASTMAN
SOUZA CRUZ



A razão social de uma empresa pode ser Ltda.,
as soluções que o banco dela oferece não.

Capital de Giro — Financiamento de 13º salário.
Sua empresa quer. O Banco do Brasil tem.

bb.com.br

O tempo
todo com sua
empresa