AGROANALYSIS

A REVISTA DE AGRONEGÓCIOS DA FGV

FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS • VOL. 23 • Nº 8 • NOVEMBRO 2003 • R$ 8,00

SAFRA 2003/2004

Perspectiva é de novo recorde na colheita

ALGODÃO

Projeções indicam preços firmes para a temporada

ESPECIAL

RANKING 2003: AS 100 MAIORES DO AGRONEGÓCIO

ISSN 0100-4298

Congresso começa a avaliar a Lei de Biossegurança

FGV EESP · FGV IBRE · FGV EAESP



Existem muitas lendas. Só a Embrapa tem a verdadeira.

Primeiro foi a Vitória. Agora é a Lenda. Os cientistas da Embrapa acabam de anunciar a clonagem de mais uma bezerra. Dessa vez, com um grande avanço: as células utilizadas são da vaca T. Melo Lenda, uma campeã de leite morta há quase um ano. Além de colocar o Brasil no mesmo nível tecnológico de Estados Unidos, Japão, Alemanha e Inglaterra, o feito nos traz perspectivas animadoras, como a possibilidade de clonar animais em vias de extinção e manter, assim, o equilíbrio ambiental.

Embrapa. Fazendo um Brasil que dá gosto.

Embrapa
Um Brasil que dá gosto.

Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento

BRASIL
UM PAÍS DE TODOS
GOVERNO FEDERAL

Competindo com gigantes

BRUNO BLECHER
ESPECIAL PARA AGROANALYSIS



Maior empresa de processamento de grãos de capital nacional do País, a Caramuru Alimentos vem investindo alto em logística para se manter competitiva em um mercado dominado por grandes companhias multinacionais.

"A empresa nasceu no fundo de quintal e cresceu sem capital, valendo-se dos resultados das próprias operações", diz César Borges de Sousa, vice-presidente do Conselho de Administração.

Hoje, o grupo tem unidades em sete Estados, com capacidade de processamento de 1,2 milhão de toneladas de soja e perto de 450 mil toneladas de milho por ano. Seu parque industrial refina 230 mil toneladas anuais de óleos de milho, soja, girassol e canola.

A Caramuru produz ainda uma grande linha de óleos especiais e saborizados, grãos, pratos pré-cozidos (polenta e cuscuz) e farinhas, comercializadas sob a marca Sinhá. Com essa marca, vende mais de 23 milhões de unidades de produtos no mercado brasileiro. Este ano, o faturamento do grupo deve alcançar R$ 1,5 milhão, sendo 43% desse valor em exportações.

Agroanalysis - *Como uma companhia como a Caramuru, que nasceu praticamente no fundo de quintal, consegue sobreviver em um mercado dominado por grandes grupos multinacionais?*

César Borges - A empresa nasceu praticamente no fundo de quintal, em março de 1964, em Maringá (PR). Meu pai, Múcio de Souza Rezende, não tinha capital, e a empresa foi crescendo com os resultados das operações, combinando financiamento de longo prazo para todos os investimentos que fazia, de forma a não sangrar o capital de giro. Em 1973, a Caramuru mudou-se para Apucarana, no Paraná. O primeiro grande salto da empresa foi quando se descobriu que era possível separar o germe do milho do grão e trabalhá-lo separadamente, extraindo o óleo. O mercado europeu comprava o farelo a um preço acima do mercado do milho. A empresa deu um salto, porque começou a fabricar um produto que tinha vida de prateleira. A Kellogs comprava muito esse produto no Rio Grande do Sul.

Agroanalysis - *Por quê a empresa resolveu instalar uma unidade em Goiás?*

César Borges - Em 1975, abrimos uma filial em Itumbiara, Goiás. Não foi uma decisão das mais acertadas. A segunda escolha que fizemos, a de São Simão, foi mais correta. Lá nós aproveitamos todo o sistema da hidrovia e estávamos mais equipados do ponto de vista de logística. Hoje nós somos a única indústria em São Simão. Mas, sozinha, a Caramuru descobriu Goiás. Naquela altura, eu já estava na empresa. Eu entrei em 74, depois de ter trabalhado e estudado Ciências Contábeis em São Paulo. Goiás não tinha nada naquela época. Os agricultores deixavam o milho secar no pé. Em algumas áreas, se podia plantar uma segunda safra. Nós levamos o armazém a granel para Goiás, onde só tinha armazém convencional. A empresa começou se revelar uma parceira muito próxima do produtor. Essa, aliás, é a principal característica da Caramuru. É uma empresa muito focada na origem.

Agroanalysis - *A empresa começou processando milho. Quando decidiu entrar na soja?*

Temos investido muito em logística. Não adianta você estar bem só na origem. Nós competimos com multinacionais, que têm recursos abundantes

César Borges - A empresa hoje processa principalmente soja, mas continua trabalhando com milho em Apucarana e Itumbiara. A soja, nós processamos em Itumbiara, São Simão e Petrolina. Começamos com o milho, mas como tínhamos uma infra-estrutura de armazenagem e recursos humanos, entendemos que poderíamos entrar também na soja. Isso há 16 anos. A Caramuru entrou no mercado de soja em um período de grande concentração e quando muitas empresas estavam fechando no Sul. Nós abrimos no Centro-Oeste e deu certo. Nosso faturamento cresceu. Tanto que a soja hoje responde por 80% do faturamento da Caramuru. Dez anos atrás, a Caramuru começou a refinar e envasar óleo. Lançamos o óleo Sinhá em Minas e no Nordeste sem gastar um centavo de propaganda. Simplesmente, colocamos o produto no mercado, e hoje ele é a quarta ou quinta marca do mercado. Sempre procuramos aproveitar as brechas e trabalhar com parcerias. Quando montamos a nossa refinaria e o envase, fizemos juntos uma fábrica de latas terceirizada dentro da fábrica.

Agroanalysis - *E a logística? Quanto a empresa vem investindo na ampliação de sua capacidade nesta área?*

César Borges - Temos investido muito em logística. Não adianta você estar bem na originação. Nós competimos com multinacionais, que têm recursos abundantes. Mas enfrentamos as dificuldades próprias de um país carente em infra-estrutura. As ferrovias foram privatizadas, mas mesmo assim falta oferta de transporte. Se as empresas têm suas dificuldades, nós entramos juntos, embora transporte não seja o nosso negócio. Por exemplo: entramos no porto de Santos, fazendo parceria com a FerroNorte. No ano passado, inauguramos o Terminal 39 de Santos, com capacidade de armazenagem de 180 mil toneladas de grãos ou farelo de soja. Foi um investimento de R$ 32 milhões, em parceria com a FerroNorte, onde a Caramuru tem participação de 50%. E continuamos investindo. Não dá para parar. Devemos abrir uma terceira fábrica em Goiás. Em uma região que está transformando pastagens em lavouras de soja. O Estado de Goiás está registrando um grande crescimento de produção, e nós queremos manter nosso market share. Nesta nova unidade, nós vamos usar o sistema de Tubarão, com a Vale do Rio Doce. Nós já operamos há dez anos com a Vale. Somos sócios deles em um armazém em Tubarão. Embora a distância de Goiás a Tubarão seja muito superior a de Goiás-Santos, a Vale tem conseguido ser muito competente. Criou-se uma alternativa, e você não fica dependente de um porto só. Se tem um problema em Santos, dá para sair por Tubarão.

Agroanalysis - *A Caramuru lançou no mercado recentemente um óleo de soja não-transgênica. Fabricar produtos livres de transgênicos é uma posição da companhia ou apenas uma oportunidade comercial?*

César Borges - A Caramuru começou muito focada na origem, e agora vem passando por movimentos fortes de logística. Mas também é uma empresa preocupada com o consumidor. Quem manda é o consumidor. Se ele quiser comprar óleo de soja não-transgênica e tivermos condição de vender, vamos oferecer esse óleo. Temos toda uma estrutura que montamos para exportar farelo de soja não-transgênico e, portanto, estamos prontinhos para oferecer produtos livres de OGMs. Mas não somos contra a tecnologia. Só entendemos que o governo deva, em primeiro lugar, harmonizar os seus próprios conflitos internos. Por causa de toda essa confusão, há um prejuízo muito grande na pesquisa com transgênicos no país. A pesquisa praticamente parou. Os EUA já estão na segunda ou terceira geração nos transgênicos, e o Brasil não saiu da primeira. O país está totalmente confuso: o Ministério da Agricultura diz uma coisa, o Meio Ambiente diz outra e o Judiciário faz uma terceira coisa.

Agronalysis - *Mas a Caramuru pretende se especializar no mercado de produtos livres de OGMs ?*

César Borges - Nosso produto já está no mercado. Temos todo um programa de rastreabilidade, que fizemos para atender às exigências do mercado europeu. A Caramuru está prontinha para tudo isto. Ela se equipou para isto. Nós temos o rótulo livre de transgênicos. O óleo foi lançado no mercado interno, mas podemos exportá-lo também.

É cedo para se avaliar a demanda desse óleo, mas há um interesse grande do consumidor, em função de todo esse ruído sobre os transgênicos. Nosso óleo é rastreado desde a semente até o ponto-de-venda. E também temos o grão não-transgênico com certificação, que já está há algum tempo no mercado.

Agroanalysis - *Na sua avaliação, o Brasil deve produzir os dois tipos de soja: a convencional e a transgênica?*

César Borges - É uma pergunta difícil. O próprio governo ainda não se decidiu. Neste meio tempo, na surdina, o Rio Grande do Sul plantou soja transgênica. Se os produtores do resto do país tiverem o mesmo comportamento, vai ser difícil a convivência entre transgênico e convencional. A menos que exista um prêmio para o não-transgênico tão elevado, que se consiga ter uma região livre de OGM.

Agroanalysis - *A Caramuru está participando da campanha da Abimilho, que pretende aumentar o consumo humano de milho. Como anda esse projeto?*

César Borges - O consumo humano de milho é muito baixo no Brasil, e as indústrias nunca fizeram um esforço organizado para mudar isso. Agora, nós

estamos fazendo este movimento, que começou há apenas sete meses. Se a gente não fizer alguma coisa, o consumo pode desaparecer. As indústrias estão começando a trabalhar o milho num aspecto mais qualitativo, visando criar um mercado. Precisamos introduzir novos hábitos. Por exemplo, de manhã é possível comer cuscuz nordestino, mais saboroso e nutritivo do que o pãozinho. Você pode acrescentar o queijo mineiro ao cuscuz. A indústria do milho também pode ser uma parceira do governo no sentido de solucionar problemas nutricionais. Existe uma carência de ferro no Brasil em todas as classes sociais. A Abimilho trabalhou em conjunto com o governo e existe hoje uma legislação tornando obrigatória a adição de ferro às farinhas de milho. Nesse aspecto, a Caramuru se antecipou. Foi a primeira empresa a lançar a massa de cuscuz com adição de ferro no Nordeste do país.

Agroanalysis - *Como o senhor avalia o aumento das exportações brasileiras de milho?*

César Borges - O Brasil se inseriu no mercado internacional como exportador de milho. É importante para o abastecimento interno de milho que o país se mantenha nesta posição, porque assim o país terá o menor preço de milho do mundo. O milho vive um bom momento. Claro que não é como a soja, que já nasceu em um bom momento. A soja já nasceu profissionalizada do ponto de vista da produtividade. E a área vem cada vez se expandindo mais, com produtores altamente eficientes, principalmente no Centro-Oeste. O plantio direto também está fazendo uma verdadeira revolução na agricultura. Tornou a terra mais capaz de fornecer bons resultados. Mas também o milho vem evoluindo muito nos últimos anos. A produtividade cresceu, embora ainda esteja muito abaixo a dos EUA.

Mas se o Brasil já é competitivo com uma produtividade média baixa, a medida em que ela for crescendo, vamos ficar mais ainda.

O Brasil se inseriu no mercado internacional como exportador de milho. E isso é importante para o abastecimento interno, porque assim o país terá o menor preço de milho do mundo

Agroanalysis - *E a Alca. É uma oportunidade ou uma ameaça à agricultura brasileira?*

César Borges - Para a agricultura empresarial e tecnificada, a abertura de mercado é benéfica. O americano é um sujeito que sabe negociar. Ele não tem a paixão que o europeu tem pela sua agricultura. Se ele vislumbrar boas oportunidades de mercado no Brasil, ele vai negociar. O consumidor americano está cansado de pagar impostos elevados para sustentar a sua agricultura. Cada dia mais, o americano tem menos a preocupação de ser o celeiro do mundo.

Agroanalysis - *A sua empresa está estimulando também o plantio de girassol em algumas áreas de Goiás.*

César Borges - É um óleo considerado saudável e tem vantagens em relação ao de soja. A Caramuru há quatro anos iniciou um programa conjunto com a Embrapa para a difusão de tecnologia. Estamos trabalhando na região de Jataí, onde o clima é favorável ao plantio de girassol. É uma planta que foi desenvolvida para a safra de inverno, o que permite ao produtor escolher entre o milho da safrinha e o girassol. O girassol teve uma tentativa mal-sucedida no Rio Grande do Sul. A indústria incentivou o plantio e depois deixou os produtores na mão. Hoje, nós recomendamos aos produtores que só plantem girassol se tiverem antes acertado a venda do produto. Este ano, nós compramos um pouco mais de 30 mil toneladas. Mas o importante que isto vem acontecendo há alguns anos, e a lavoura está se consolidando. Demanda não é o problema, porque o Brasil pode exportar o óleo. Estamos avaliando também a introdução de canola, outro óleo nobre.

Agroanalysis - *E o biodiesel. A Caramuru tem planos nesta área?*

César Borges - Pode ser uma grande combinação. Pelo menos, o biodiesel, ao contrário dos transgênicos, não tem inimigos. O Brasil poderia ter um grande benefício na balança comercial, pelo acréscimo na produção de óleos vegetais e redução da importação de diesel. E se fizermos um bom programa de alimentação animal, o farelo que nós vamos produzir pode alimentar os frangos e os suínos. Não temos planos na área de biodiesel, mas estamos muito atentos.

Agroanalysis - Como foi o ano de 2003 para a Caramuru e quais são as perspectivas para 2004?

César Borges - Foi um ano muito bom. O faturamento deve chegar a R$ 1,5 milhão, um valor superior ao do ano passado, quando alcançamos R$ 1,2 milhão. Boa parte desse crescimento se deve ao aumento do preço da soja em Chicago, mas também tivemos um ligeiro crescimento em volume. Para 2004, esperamos aumentar mais o volume de soja recebido.

Agroanalysis - A empresa está esperando o "espetáculo de crescimento" prometido pelo presidente Lula?

César Borges - Para a Caramuru, o espetáculo de crescimento é sempre esperado. Em toda a sua história, a empresa nunca parou de investir. Nós já passamos por várias crises, mas continuamos investindo. Temos crescido muito no front internacional. Estamos começando a colocar produtos de marca no exterior: na América do Sul, nos EUA e na África. Produtos de milho e óleo de soja já estão vendidos por lá. E estamos trabalhando a hipótese de vender óleo de girassol também. Queremos aproveitar principalmente as colônias de brasileiros que estão pelo mundo afora. Os grandes negócios da Caramuru são com a Europa, com commodities, mas pretendemos ampliar a venda de produtos de consumo. ■

Páginas abertas

Agroanalysis apresenta o ranking das cem maiores empresas do agribusiness brasileiro, em trabalho exclusivo e de publicação tradicional. Os resultados ratificam expectativas do quadro macroeconômico do País, no tocante ao crescimento setorial e as vendas externas, onde a produção de grãos, carnes e fibras têm sido o núcleo dinâmico. Daí as suas empresas mostrarem melhor desempenho em relação à média das 500 maiores empresas, principalmente aquelas voltadas às exportações.

O exercício de 2003 segue no diapasão do ano anterior, e o desempenho do agronegócio avança mais alguns pontos. Uma ótima constatação. Sem dúvida alguma, ali está uma das principais fontes de renda e liquidez a irrigar a economia. As preocupações iniciais, concernentes à administração da economia pelo novo Governo Lula, foi de maneira gradativa se dissipando. O compromisso prioritário de segurar a inflação, com firme controle orçamentário, é um remédio amargo a curto prazo, mas traz benefícios no futuro.

Mesmo com todo esforço de reter a expansão monetária, em termos de recursos, a dotação de R$ 32,4 bilhões para o sistema nacional de crédito rural realizar o capital de giro na safra 2003/04, contra R$ 25,86 bilhões no ano anterior, significou a mostra clara da atenção das autoridades governamentais para com o agronegócio. O campo revitalizou ainda mais sua alta energia, fruto também das recentes comercializações, com todas as condições para conseguir mais uma colheita recorde. Hoje, depende muito mais do bom humor e de uma leve colaboração de São Pedro.

Com a valorização do preço da terra no horizonte pós-cenário de 1998, junto com a expansão da área cultivada, emergem mais argumentos em pról do bom momento vivido pelo setor agropecuário. As entregas de fertilizantes mais uma vez crescem e deverão encerrar o exercício em quantidade recorde. Nas vendas de tratores e colheitadeiras, os negócios fechados poderiam ser bem maiores, caso não houvesse contenção dos recursos do Moderfrota, porém as exportações continuam com muita força.

Existem algumas atividades que enfrentaram dificuldades. O milho da safrinha encontrou dificuldade de comercialização nas regiões mais interioranas, agravadas pela deficiência na rede de armazenamento. Os locais onde a produção mais cresce são justamente aquelas onde carecem unidades para retenção do produto de modo a escoá-lo sem pressionar a oferta e deprimir os preços. A suinocultura também esteve frente a um ambiente adverso, com preços não remuneradores e criadores deixando a atividade. O quadro estaria mais crítico sem o aumento das exportações.

A edição traz também artigos sobre duas cadeias produtivas que estão em intensa movimentação para a conquista do mercado. No algodão, se assiste o esforço exportador diante da conjuntura internacional, com cotações e demandas firmes. Os subsídios praticados na política agrícola norte-americana à cotonicultura é um problema, pois desenvolve uma competição artificial e desleal para com a produção brasileira. O Brasil manifesta a sua discordância no painel da Organização Mundial do Comércio.

Já no leite e derivados, as projeções de crescimento parecem sustentadas pelo potencial de consumo existente, tanto no mercado interno como no externo. Os índices vigentes ainda são bem modestos, e há muito espaço para ser ocupado. O consumo per capita de sucos e refrigerantes, bem como as estratégias mercadológicas formuladas para as sua vendas, precisam ser analisados e implementados nos produtos lácteos. Na parte de custo e qualidade, os ganhos de produtividade e as mudanças nos processos de captação acontecem e tendem a avançar.

Quando se olha o panorama mundial da produção animal, principalmente no período pós 1999, dá-se conta da força com que o Brasil passou a participar na produção e exportação. Nesse interregno, no ranking dos embarques, o país passa a ser líder na pecuária de corte, sustenta a segunda colocação em aves e a terceiro na suinocultura.

Se a estrada é difícil, há muito pouco para se discordar. O processo de modernização do setor primário e a constituição das cadeias produtivas deram mais força para o agribusiness brasileiro. Essa mudança trouxe para o País outro status competitivo e permitiu-lhe projetar no cenário internacional de alimentos, fibras e energia renovável. Com os apertos de liquidez externa, o Brasil encontrou no agronegócio uma fonte segura de divisas e inserção mundial. E deve mantê-la de maneira estratégica. ■

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

FUNDADORES: Julian M. Chacel e Paulo Rabello de Castro

REDAÇÃO:

REDATORES: Bruno Blecher e Luiz Antonio Pinazza
ARTE: Paulo Vitor de Mello

COLABORARAM NESTA EDIÇÃO: José Geraldo Gardenalli, Maria Antonieta Del Tedesco Lins, Hélio Tollini, Luiz Augusto Germani, Maurício Palma Nogueira, Alcides de Moura Torres Jr., Fabiano Ribeiro Tito Rosa, Antonio Carlos Roessning, Aloisio Campelo Jr, Marco Antonio Caixeta, Mauro Lopes, Bruno de Souza Pinho, Fabiana Perobelli, Roberto Simonsen, Armando Matielli, André Matielli, Antônio Márcio Buainain, José Maria da Silveira, Flávio Finardi Filho, Mário Otávio Batalha, Hildo Meirelles de Souza Filho, Leonardo Junho Sologuren.

SECRETARIA E APOIO ADMINISTRATIVO: André Cascardo, Sandra Nunes Brito e Rogério César de Souza.

PUBLICIDADE - Contato comercial: Rogério César de Souza, tel.: (11) 3281-3220, fax: (11) 3262-3708 e 3281-7891, e-mail: rsouza@fgvsp.br. **Representantes comerciais:** Rio - Milla de Souza: tel: (21) 2221-0088 e telefax: (21) 2252-5788, e-mail: milla@triunvirato.com.br; São Paulo: Ponto 4 Propaganda Ltda., R. Harmonia, 908, S. Paulo, SP, 05435-000, tel.: (11) 3816-0328. www.ponto4.com.br, e-mail: cassio@ponto4.com.br; amilcar@ponto4.com.br; Rio Grande do Sul - Ararê Vargas Fortes: tel.: (51) 343-8423, fax: (51) 337-4262. Brasília (DF) - Joaquim Barroncas: SHIN - QI 8 - cj. 03, casa 17, tel: (61) 9972-0741 e 577-3874, e-mail:joaquimbarroncas@rg.com.br.

CIRCULAÇÃO/ASSINATURAS - Rogério César de Souza. Tel.: (11) 3281-3220 / 3269 / 7915, fax: (11) 3262-3708, e-mail: agroanalysis@fgvsp.br
PONTOS DE VENDA: Rio de Janeiro: Praia de Botafogo, 188 - tel.: (21) 2559-5535 e fax: 2559-5537; São Paulo: Av. Nove de Julho, 2.029 - tel.: (11) 281-7875.

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

DIRETOR DE OPERAÇÕES-SP: Prof. Francisco S. Mazzucca

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 da Matta Machado)

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



4 ABRE ASPAS: CÉSAR BORGES
Competindo com os gigantes
A Caramuru, maior empresa de processamento de grãos de capital nacional investe alto em logística para se manter competitiva em um mercado dominado pelas grandes companhias multinacionais.

Bruno Blecher

12 MACROECONOMIA
Depois da tempestade, os desafios

Passada a fase de pessimismo, os formuladores da política econômica tem pela frente o grande desafio de elaborar projetos para horizontes mais longos, capazes de conduzir a economia brasileira por uma rota de crescimento sustentado.

Maria Antonieta Del Tedesco Lins

14 Melhoram as perspectivas para 2004

Com a inflação sob controle, a conseqüente redução dos juros nominais, além da melhora consistente dos fundamentos da balança comercial, os mercados começam a trabalhar com perspectivas mais otimistas para o próximo ano.

José Geraldo Gardenalli

15 ALGODÃO

Brigar pela eficiência da cadeia produtiva da cotonicultura nacional galgou alto nível de eficiência, mas esbarra com a concorrência desleal dos produtos gerados às custas de elevados subsídios.



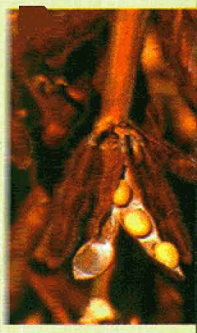
Hélio Tollini

19 LEITE
Na contramão do agronegócio

Ao contrário do desempenho das grandes cadeias do setor, a pecuária de leite mingua em resultados e tem um perfil fraco de rentabilidade.

Maurício Palma Nogueira, Alcides de Moura Torres Jr, Fabiano Ribeiro Tito Rosa

23 SOJA
Vale ou não vale pena plantar a transgênica?
Simulamos os custos da produção convencional e da soja geneticamente modificada. Veja os resultados



Antonio Carlos Roessing



27
ESPECIAL
RANKING 2003:
As 100 maiores do agronegócio

Pelo segundo ano consecutivo, o desempenho das 100 maiores do setor superou largamente o da média as 500 maiores empresas não-financeiras brasileiras.

Aloisio Campelo Jr e Marcos Antonio Caixeta



35
CAFÉ
Seca, pragas e baixa tecnologia nas lavouras

Mesmo se houver chuvas em abundância e na hora certa, vamos sofrer com a redução em 50% no controle fitossanitário e nas adubações.

Armando Matielli e André Luiz Matielli

37
MERCADO FUTURO
Alternativa de peso

A redução dos recursos governamentais exige instrumentos dinâmicos e segurança nos negócios.

Fabiana S. Perobelli e Roberto Simonsen

40
PANORAMA GLOBAL
Negociar com olhos no futuro

O posicionamento brasileiro em Cancún pode ter feito sentido no ponto de vista político, mas não faz sentido quando se observa os fatos e os números

Mauro de Rezende Lopes e Bruno de Souza Pinho

42
BIOTECNOLOGIA
Por que precisamos dos transgênicos ?

O Brasil não pode abrir mão das novas tecnologias na agricultura, sob o risco de ter de um papel menor no mercado mundial.

Antônio Márcio Buainain e José Maria da Silveira



Segurança e qualidade à mesa do brasileiro

Mais do que de boa vontade, o Brasil precisa de tecnologia de ponta para aumentar a oferta de alimentos saudáveis, sobretudo para a população de baixa renda

Flavio Finardi Filho



46
POLÍTICAS PÚBLICAS
A falsa dicotomia entre agronegócio e agricultura familiar

Produtores sem capital financeiro e pobres estão fora de mercado mais rentáveis e não tem sido beneficiados pela maioria das políticas públicas.

Mário Otávio Batalha e Hildo Meirelles de Souza Filho

48
LEGISLAÇÃO
A receita ideal para o ambiente e para o produtor

A maioria dos produtores rurais brasileiros é constituída por credores ambientais do resto do mundo

Luiz Augusto Germani

49
SAFRA 2004

Perspectiva de novo recorde de produção
A primeira estimativa da Conab indica crescimento na área e na produção na Região Centro-Sul e na Bahia, em relação à safra passada

Luiz Antonio Pinazza



Milho: rumo à profissionalização

Desde o Plano Real, o mercado de milho mostra tendências distintas, onde se vislubram mudanças estruturais na produção e na comercialização.

Leonardo Junho Sologuren

56
SUMÁRIO EXECUTIVO
Panorama do Mercado Internacional de Carnes

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

A G R O



Zurita importa touro e novilhas dos EUA

O touro BHR Bantu, de quatro anos de idade, da linhagem sul-africana de simental, foi adquirido pela AgroZurita, de Araras (SP), nos EUA. Segundo Ivan Fábio Zurita, proprietário da AgroZurita e que é também o presidente da Nestlé no Brasil, Bantu é um raçador com progênie de destaque nos EUA. Ele teve seu DNA mapeado, e obteve o grau máximo para maciez de carne (duas estrelas).

Nova fábrica de couro em Itumbiara

A Braspelco inaugurou em outubro uma fábrica de couro em Itumbiara (GO), com capacidade para produção de até 2 milhões de peças/ano. O investimento é de R$ 190 milhões. A expectativa é que a nova unidade tenha um faturamento anual de US$ 200 milhões, cerca de 50% do total da empresa, até 2005. Os equipamentos foram importados da Itália, Alemanha e EUA. A nova unidade atenderá a indústria automobilística e moveleira mundial. A escolha de Itumbiara foi estratégica: a região está próxima dos rebanhos do Triângulo Mineiro, de Mato Grosso, de Mato Grosso do Sul, de Tocantins, além do próprio Estado de Goiás.

Mercado natureba: de pipoca a açúcar mascavo

A empresa GaMa do Paraná está ampliando a sua marca Brasil Organics. A linha de produtos reúne milho para pipoca, arroz integral, arroz polido, açúcar mascavo, soja em grão, feijão carioca e preto, trigo, semente de linhaça, kinako (farinha de soja integral torrada), gergelim, amendoim e farinha de centeio. A GaMa atua no mercado de orgânicos desde 95. Mas há dez anos abastece grandes indústrias alimentícias da Europa e Ásia. Este ano, vendeu 3.800 toneladas de soja orgânica e 3.000 toneladas de soja convencional (não-transgênica. A empresa foi a primeira exportadora brasileira a conquistar o selo de qualidade do Japan Agriculture Standards (JAS) para comercialização de produtos orgânicos e é associada ao IFOAM (International Federation of Organic Agriculture Movements).

Agronegócio ganha novas mídias

Em outubro, o agronegócio ganhou mais espaço na TV. O SBT lançou seu programa rural, voltado aos pequeno e médios produtores, produzido pela GGP-Produtora, de propriedade do apresentador Gugu. O programa traz novos quadros, como a Bolsa de Empregos, que se destina a ajudar o produtor rural a encontrar mão-de-obra para sua fazenda. O programa é apresentado pelo Professor Papau, e tem participação especial de Flávio Cavalcanti Júnior e locução de Irineu de Toledo. O editor é o jornalista Sidnei Maschio. O SBT Rural está sendo exibido de segunda a sexta, a partir das 6h30. Para quem tem antena parabólica, a freqüência é 3.740.

Também começou a operar em outubro o Canal do Campo, com recepção por antena parabólica (3960 Mhz). Inicialmente, o canal só vai funcionar as sextas-feiras, das 18h a meia-noite. Um dos destaques é o programa Opinião Rural, dirigido e apresentado pelos jornalistas Bruno Blecher e Sebastião Nascimento. O novo canal é uma iniciativa da Dezoito Cinema e Televisão.

XClusive traz Ruminantes & Avestruz

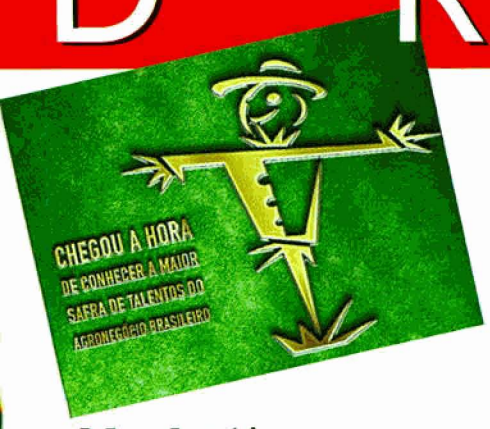
A Editora Gessulli lançou o Guia Xclusive Ruminantes & Avestruz, com mais de 5 mil informações nas áreas de mercado, genética, nutrição, farmacologia, equipamentos e serviços.



"Não é uma questão de não pode, mas de como pode"

Marina Silva, ministra do Meio Ambiente, sobre a liberação do plantio dos transgênicos no Brasil.

D R O P S



Marketing rural em alta

O bom desempenho do agronegócio brasileiro este ano refletiu-se também na área de marketing rural. Prova disso é que o número de inscrições para a 13ª Mostra de Comunicação em Marketing Rural, promovida pela Associação Brasileira de Marketing Rural, cresceu quase 50% em relação ao evento do ano anterior. As vendas do setor de insumos chegam a US$ 10 bilhões por ano no Brasil, enquanto as das empresas de alimentos atingem US$ 30 bilhões.



Merial investe US$ 9 milhões em fábrica de produtos veterinários

A Merial inagurou em outubro uma fábrica de produtos veterinários injetáveis para bovinos, instalada no parque industrial de Paulínia (SP), que consumiu investimento de US$ 9 milhões. A nova fábrica tem capacidade para produzir até 150 milhões de doses de parasiticidas injetáveis para bovinos/ano. "Trata-se da maior fábrica de produtos veterinários em sua especificação no hemisfério Sul", diz o CEO Alan Reade, que veio ao Brasil especialmente para a inauguração.

Soja sustenta demanda por adubo

Dados divulgados pela Anda (Associação Nacional para Difusão de Adubos mostram que a demanda nacional por fertilizantes alcançou 3,061 milhões de t em outubro, 32% acima do volume observado em outubro de 2002 (2,319 milhões).

No acumulado dos dez primeiros meses do ano, a demanda alcançou 15,4 milhões de t, 13,8% superior ao resultado do mesmo período de 2002 (16,229 milhões). A projeção das indústrias é de um aumento de 14% em 2003, em relação ao ano anterior.

A demanda por fertilizantes aponta para aumento da área plantada e da produtividade na safra de grãos 2003/04, principalmente no caso da soja. Em 2002, 35% da demanda brasileira por adubos foi direcionada às lavouras de soja.

1%

da produção agrícola no Brasil é protegida pelo seguro, enquanto nos EUA esse percentual beira

75%

AGRÔNOMO / TÉCNICO AGRÍCOLA
(especializado em fruticultura)

Empresa atuante a 25 anos no segmento de fruticultura procura profissional para gerenciar pomares de citros, caqui, ameixa, maçã e kiwi, na região de Itapeva (sp)

REQUISITOS BÁSICOS:

- Experiência / capacitação nesta área.
- Capacidade de gerenciamento / liderança junto a processos e seres humanos.
- Perfil para trabalho em equipe.
- Flexibilidade pessoal / profissional.
- Disposição para residir no local.

Enviar curriculum para: **JMS/3P** A/C. **DIRETORIA**
Rua Cantareira 587 - Cep. 01024-100 - São Paulo - Capital
Obs.: Somente serão analisados os profissionais que preencherem os requisitos acima.

Depois da tempesta

MARIA ANTONIETA DEL TEDESCO LINS

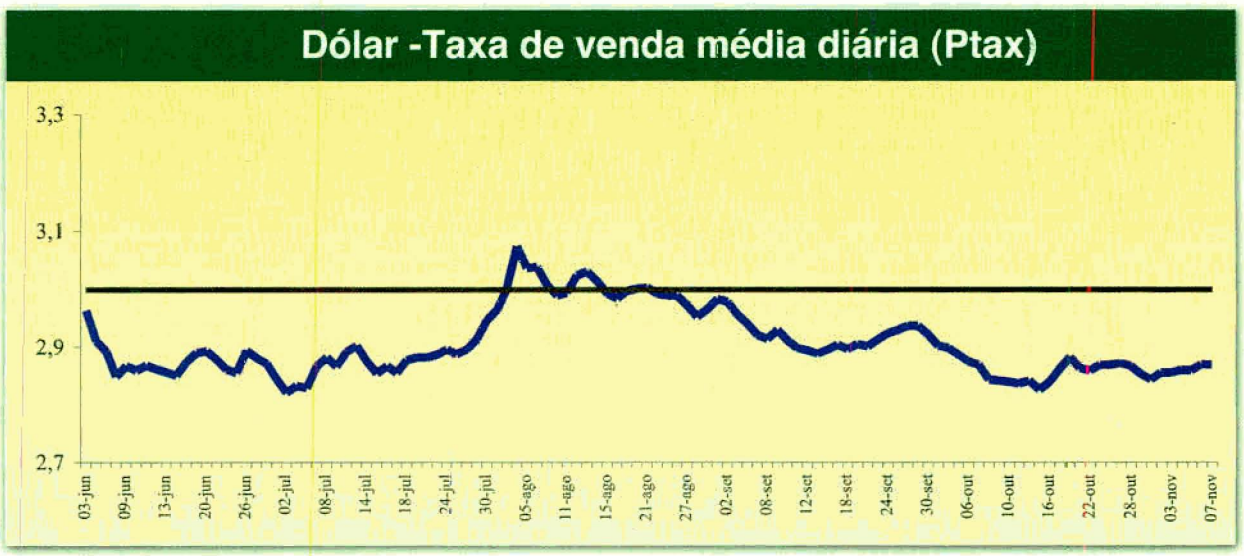
Inflação em queda, superávit em transações correntes, índices positivos de produção industrial, fechamento de um acordo dito 'amigável' com o FMI e melhora da classificação de risco do país: neste cenário de tempo bom aproxima-se do fim de um período crítico a economia brasileira no primeiro ano do governo Lula.

Passada a fase de mais profundo pessimismo e já colhidos os louros pelo sucesso da estabilização de curto prazo, apresenta-se aos formuladores da política econômica o grande desafio de elaborar projetos para horizontes mais longos, capazes de conduzir a economia brasileira por uma rota de crescimento sustentado. Até agora, tanto mercados como boa parte da opinião pública aceitaram com compreensão a ausência de políticas de longo prazo.

As virtudes do gradualismo, marca da presente gestão monetária, foram vastamente reconhecidas. Existem, no final de 2003, condições para uma redução mais efetiva da taxa de juros. No entanto, a volta dos investimentos no setor produtivo não será uma decorrência imediata do abrandamento das condições de crédito.

Apesar de estar quase certo um crescimento irrisório do produto em 2003, o anúncio das estatísticas do desempenho da produção nacional referentes ao segundo semestre de 2003 gerou um clima de alívio. Conhecendo o bom desempenho do setor exportador ao longo do último ano e meio, a responsabilidade sobre o fôlego da retomada recai necessariamente, sobre a evolução da demanda doméstica. A baixa absorção interna foi determinante para a explosão das exportações em 2003. Mais do que isso, desde 2001 a economia brasileira tem crescido a taxas bastante modestas. Há capacidade ociosa em muitos setores e, portanto, é possível elevar a produção a partir de uma gradual ocupação dos fatores já disponíveis. A dinâmica da recuperação em curso depende, em larga medida, da evolução do nível de emprego e da renda real. E, neste campo, é prudente não esperar notícias espetaculares no futuro próximo.

Os primeiros sinais positivos de retomada do nível de atividades vieram do setor de bens de consumo. Sabe-se que a base de comparação, tanto de 2002, como dos meses anteriores de 2003, reflete uma atividade econômica bastante deprimida. O setor de duráveis assumindo a dianteira é um fenômeno comum em processos de recuperação e ilustra claramente uma melhora na confiança dos consumidores, pois decisões envolvendo o comprometimen-



Fonte: Banco Central do Brasil

de, os desafios

to de renda futura têm estreita relação com alterações no ambiente econômico geral. Compõe este quadro a forte relação entre a demanda de duráveis e as condições gerais de crédito. A trajetória de queda nos juros, bem como a criação de linhas adicionais de crédito para eletrodomésticos, devem garantir um bom nível de demanda para o setor no final de 2003.

O contentamento ainda maior no início de novembro foi conseqüência de uma melhora, também na margem, da produção de bens de capital, permitindo sonhar com a volta dos investimentos. Contribuem para impulsionar as decisões de investimento os indicadores que comprovam o domínio sobre o processo inflacionário e os resultados reconfortantes da conta corrente do balanço de pagamentos. Um quadro macroeconômico estável e um marco institucional definido são condições necessárias para que deslanche um conjunto de investimentos. Porém, o Brasil precisa ainda trilhar um longo caminho antes de concluir a extensa agenda de transformações estruturais.

Ondas de otimismo moderado vêm também de fora das fronteiras. Está configurada uma recuperação da economia mundial cujos impactos favoráveis devem alcançar a economia brasileira, pela alta dos preços das commodities e pela elevação da demanda pelas exportações brasileiras de forma geral. Do lado dos capitais, havendo recursos disponíveis nos mercados internacionais, é natural que uma parcela deles se dirija para uma economia emergente com ajustamento macroeconômico completado e oferecendo rentabilidade financeira ainda superior à média dos mercados. Não se antevê tampouco barreiras ou limitações ao ingresso de investimentos estrangeiros diretos, se confirmado o movimento de recuperação da atividade econômica.

Produção industrial por categorias de uso

	variação percentual			
			Acumulado	
	set/ago*	set/set	no ano	12 meses
Bens de capital	8,0	8,6	-1,4	-0,4
Bens intermediários	3,1	4,3	1,3	2,9
Bens de consumo	4,8	1,5	-3,7	-2,1
Duráveis	5,1	4,9	-3,5	0,3
Semiduráveis e não Duráveis	4,6	0,6	-3,8	-2,7
Indústria Geral	4,3	4,2	0,1	1,6

(*) com ajuste sazonal
Fonte: IBGE

Não é sensato imaginar, entretanto, que estejamos entrando de forma definitiva no plácido mundo da prosperidade. Ao lado da permanência de inegável vulnerabilidade externa, que pode ficar mais visível na medida em que os superávits comerciais declinem e a taxa de câmbio real deprecie, ainda se espera a conclusão de uma série de ajustes estruturais que dependem, não apenas da continuidade dos trabalhos legislativos, mas sobretudo da definição de linhas claras por parte do executivo em questões como uma política industrial com intensa participação do BNDES na estrutura de financiamento, regras para as agências reguladoras, estímulos ao investimento em geração de energia, entre outros gargalos prontos para manifestar-se assim que a economia entrar no caminho do crescimento mais prolongado.

E o câmbio? Como deve se comportar? Mesmo uma interpretação superficial da conduta das autoridades monetárias até o momento permite inferir que a cautela deverá permanecer como estilo das intervenções no mercado de câmbio. A cotação do dólar tem se mantido bastante estável nos últimos seis meses, tanto que passou a ser consenso entre analistas a idéia de que o Banco Central procura, no momento, definir o que seria uma taxa de câmbio de equilíbrio. A resposta teórica seria que, se há superávit na conta corrente, existe espaço para depreciar.

Apesar das diretivas teóricas, a melhora na percepção do risco país por parte dos investidores internacionais e a liquidez dos mercados devem garantir um ingresso considerável de divisas no Brasil nos próximos meses, ampliando a oferta de moeda estrangeira. Além disso, dado o peso ainda elevado da parcela da dívida pública vinculada ao dólar e o insignificante crescimento do PIB em 2003, depreciações mais acentuadas do real poderiam levar a relação entre a dívida líquida do setor público e o PIB a padrões mais alarmantes. Seguindo a lógica adotada até agora, parece possível esperar manutenção do patamar atual da moeda ou depreciação moderada. A coisa deve mesmo continuar na casa dos R$3/US$1.

Por pior que tenha sido o susto do governo Lula ao ter que assumir e implementar uma política de curto prazo bastante dura no primeiro ano, o novo desafio também promete ser vultuoso. As políticas de longo prazo e o encaminhamento político que permitirá completar os ajustes estruturais devem exigir definições claras da linha de governo que se pretende consolidar, com os decorrentes custos políticos em que estes processos sempre implicam. ■

MARIA ANTONIETA DEL TEDESCO LINS *é doutora em Economia pela FGV*

Melhoram as perspectivas para 2004

JOSÉ GERALDO GARDENALI

Com a consolidação a curto prazo da política antiinflacionária, e a conseqüente redução dos juros nominais, além da melhora consistente dos números da balança comercial e melhor percepção do risco país por parte dos investidores internacionais, os mercados começam a trabalhar com perspectivas mais otimistas para 2004.

Os números da produção industrial, captados pelo IBGE, já registram recuperação neste final de 2003, em parte explicado pelo comportamento do comércio, que com queda nas vendas, segurou até o último momento a recomposição de estoques para o final de ano. A produção industrial registrada pelo IBGE em setembro, com ajuste sazonal, apresentou crescimento de 4,2% sobre setembro do ano anterior, embora no acumulado anual o crescimento ainda seja de apenas 0,1%, mas interrompendo uma seqüência de cinco quedas consecutivas registradas nos meses anteriores.

Os números de emprego na indústria também apresentam recuperação, segundo o IBGE, embora os indicadores de rendimento real ainda continuem negativos.

Os números da balança comercial apresentam superávit de US$ 20 bilhões até outubro, com crescimento de 20% nas exportações sobre o ano anterior, e perspectiva de um saldo comercial por volta de U$$ 24/25 bilhões em todo o ano de 2003.

Por outro lado, o crescimento da economia norte-americana no terceiro trimestre, de 6%, contra 3% no trimestre anterior além da manutenção das taxas de juros dos "federal funds" em 1,0%[aa], contribuem para esse otimismo, pois com a retomada do crescimento da maior economia do mundo, os agentes econômicos dos demais mercados também se sentem estimulados a participar do crescimento global.

A possibilidade de termos crescimento em 2004 cresce com a perspectiva de relativa estabilidade de preços ante a inexistência de pressões inflacionárias. Há perspectiva de manutenção de saldos comerciais favoráveis, pois ainda que seja previsível a elevação das importações, não se considera que chegariam a comprometer o ajuste do balanço de pagamentos.

Por trás dessa aposta no crescimento com relativa estabilidade, coloca-se evidentemente a hipótese de que o governo manterá o controle sobre as variáveis macroeconômicas relevantes de investimento e consumo, através das taxas de juros, impedindo que situações que possam colocar em risco o ajuste já realizado venham comprometer o desempenho do próximo ano.

Nesse sentido, o governo estaria logrando um considerável êxito em sua política econômica de curto prazo, alinhando suas ações ao cronograma político, com um considerável ajuste no primeiro ano de governo, seguido de recuperação em 2004, ano de eleições municipais, onde a melhora do clima econômico poderá ajudar consideravelmente os partidos que estarão defendendo as posições do atual governo.

É nesse contexto que podemos situar a ação do Ministro da Fazenda, anunciando a nova etapa de crescimento após superados os obstáculos de curto prazo, estimulando os empresários a investirem e se prepararem para essa nova fase.

Essa retomada do crescimento estará ocorrendo devido à melhoria dos indicadores macroeconômicos de inflação e balança de pagamentos, da capacidade do governo de controlar seus gastos e apresentar superávits primários considerados ambiciosos, e da capacidade de articulação política para formar uma razoável base de sustentação parlamentar.

Além desses indicadores, que melhoraram sensivelmente a avaliação do risco país frente aos investidores locais e internacionais, teríamos ainda os efeitos causados pela elevação das exportações, do crescimento da produção agrícola, e mais recentemente da redução dos juros nominais, que junto com a ampliação do crédito às pessoas físicas, poderá apresentar impactos de curto prazo no consumo.

No entanto, essa recuperação estará condicionada à existência de credito externo, à necessidade de manter superávits comerciais suficientes para manter a perspectiva de risco dos investidores internacionais em níveis satisfatórios e sob o determinante do controle inflacionário dentro das metas estabelecidas. Esses limitadores levarão provavelmente o governo a manter os juros reais ainda em níveis relativamente elevados face aos padrões internacionais, por volta de 10,0% [a]ano, e a condicionar o crescimento do Produto Interno Bruto entre 3,5 a 4,0% [aa], números considerados razoáveis no curto prazo, dado a existência de capacidade ociosa em muitos setores da economia.■

JOSÉ GERALDO GARDENALI *é professor de economia da Escola de Economia da FGV-SP – e-mail: ggardenali@fgv-sp.br*

Brigar pela eficiência

A cadeia produtiva da cotonicultura nacional galga alto nível de eficiência, mas depara com a competição desleal dos produtos gerados às custas de elevados subsídios

HÉLIO TOLLINI

Com disponibilidade de áreas apropriadas, existência de empresários capacitados, variedade de condições naturais nas diferentes regiões, as perspectivas do agronegócio brasileiro são excelentes. Embora tudo favoreça o desenvolvimento e a expansão de atividades agrícolas, quando se examinam as suas possibilidades fica sempre a impressão de um uso de recursos abaixo do potencial do país.

A expansão das atividades primárias poderia ser muito mais rápida , porém o Brasil precisa de forma simultânea expandir sua atividade econômica, com geração de empregos, renda assalariada e divisas. Não basta haver potencial de expansão da oferta sem a contrapartida de aumento da demanda. Ambas devem evoluir em paralelo para se ter crescimento sustentável do ponto de vista econômico. Se para se ampliar a oferta há necessidade de tecnologia, o aumento da demanda exige consumidores com renda.

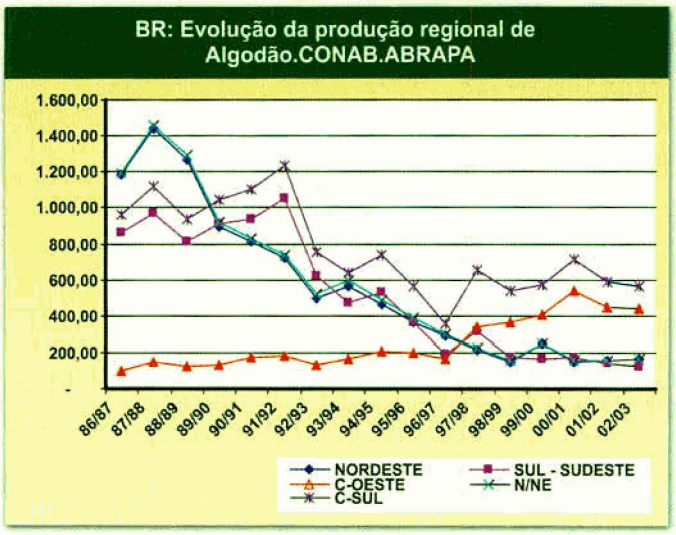


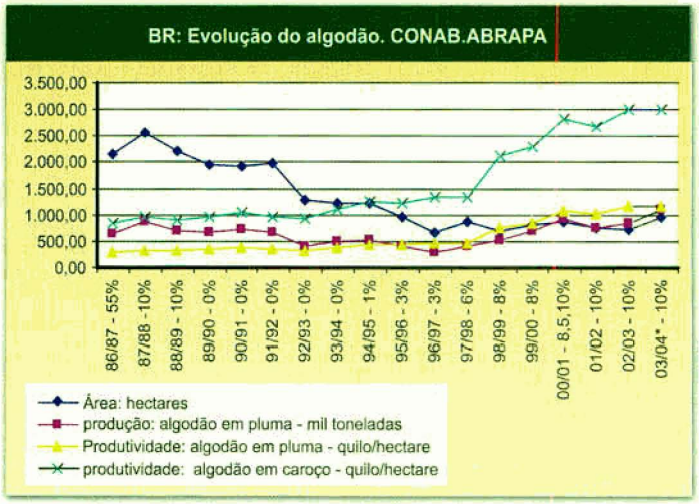
Na atual conjuntura, viabilizar a expansão do volume de atividades do agronegócio requer a ampliação dos mercados de exportação. Essa é uma providência importante para expandir a demanda além dos limites da capacidade doméstica. O crescimento do consumo interno depende do crescimento da população, um fenômeno lento, e da renda per capita, resultado de fatores internos e externos aos países. No momento, o mercado interno brasileiro não indica um crescimento significativo da renda pessoal.

No caso específico do algodão, durante períodos de crescimento baixo da economia, a demanda por seus produtos derivados fica estagnada. Um efeito rápido e instantâneo. A saída é voltar-se ao mercado externo para promover o crescimento da produção. Se isso cria maior número de empregos e dá crescimento para o mercado doméstico, ao contrário do pensamento ainda comum, exportar não compete necessariamente com o consumo interno. Isso pode acontecer no curto prazo, mas não a médio e longo prazos.

Abertura de oportunidades

É conhecida a história recente de sucesso do algodão no Brasil. Nos anos noventa, depois da forte redução na produção em seu início, a recuperação da cultura constitui um caso espetacular. A sua queda foi causada por fatores naturais e pela ação do governo, enquanto a subida evidencia o potencial agrícola e a capacidade empresa-





rial. Sem fartos recursos governamentais para subsidiar a agricultura, restou a eficiência como único caminho para o produtor nacional sobreviver e conquistar mercados.

A redução dos algodoais, de mais de 2 milhões de hectares em 1987, para menos de 1 milhão em 2002, associada a um incremento na produtividade de mais de três vezes, resultou em aumento da produção brasileira. Essa transformação estrutural contou com uma reformulação significativa da tecnologia de produção e comercialização, com a abertura de áreas novas no Centro-Oeste e abandono das tradicionais .

Com a área no Centro-Oeste e das regiões tradicionais, a produção passaria de 6 milhões de toneladas e o País seria transformado em grande exportador. Uma posição difícil, pois a oferta mundial, ocupada por mercadoria subsidiada, torna a produção eficiente "crowded out" dos mercados. Se não ganhamos os mercados nos produtos onde somos eficientes, a balança comercial mundial fica distorcida e não fecha. As importações de que precisam os países em desenvolvimento não serão pagas sem suas exportações. Uma das "soluções" sugeridas constituiu a implantação de fábricas e geração de emprego nos países em desenvolvimento, advindo daí a renda para pagar por alimentos importados.

A queda de produção de algodão esteve associada a dois fatores. O primeiro relacionado com a elevação de custos no controle da praga conhecida como "bicudo". O segundo, em função da redução drástica nas tarifas de importação, de 55% até o ano de 1987, para 10% em 1988 e 1989, e a zero de 1990 a 1994. Nos anos seguintes subiram para 1%, 3%, 6%, 8%. Em 2001, as alíquotas passaram de 8,5 % para 10 %, cuja taxa continua em vigor.

Justamente num momento adverso para a cotonicultura, com custos adicionais ligados ao controle do "bicudo", o governo deu acesso à entrada de algodão no mercado doméstico. A abertura, desejável em médio prazo, expôs o agronegocio à competição desleal de produtos subsidiados em sua origem. Um descaso com o papel econômico e social da atividade e indicativo do baixo peso do setor rural nos cálculos eleitorais políticos.

Embora inicialmente a indústria tenha se beneficiado, devido à importação de matéria prima barata, depois acabou sofrendo pela ausência de fonte. O colapso da atividade foi um prejuízo econômico e social de dramática repercussão para muitos pequenos produtores de São Paulo e do Paraná. A recuperação só foi possível via empresários agrícolas, que fizeram grandes investimentos em tecnologia no Centro-Oeste, nova área da fronteira agrícola , a partir do início da segunda metade da década de 80.

Os produtores se organizaram e criaram a Associação Brasileira dos Produtores de Algodão (ABRAPA), para evitar decisões de política agrícola e econômica desestruturadoras do setor novamente.

Quando se analisa a evolução da produção de algodão em três grandes regiões do Brasil vê-se pontos interessantes. A redução da produção no Nordeste e no Sudeste/Sul foi acentuada. O Brasil passou a importar de forma regular, com queima desnecessária de divisas. O produto subsidiado do estrangeiro causou desemprego no campo brasileiro, pois nem todos

Composição dos custos de produção de algodão – 2001

Unidade: US$/ha	EUA	China	Brasil	Austrália	Argentina
Inseticida	183,64	114,87	536,00	284,50	39,75
Herbicida	Zero	29,02	38,85	75,50	31,06
Total agroquímicos	183,64	143,89	574,85	360,00	70,81
Custo de produção	1167,50	912,97	1144,97	1.664,00	514,00
Produtiv./Pluma Kg/há	708	1.096	1.049	1.407	413
Percentual custo agro-químicos/ custo total de produção	16,0%	16,0%	50,0%	22%	13%

Fonte: ICAC, Survey of the Cost of Production of Raw Cotton and Cotton World Statistics September 2001.

os trabalhadores puderam encontrar trabalho em outras atividades agrícolas. Muitos engordaram o número de migrantes para centros urbanos.

Transgênicos

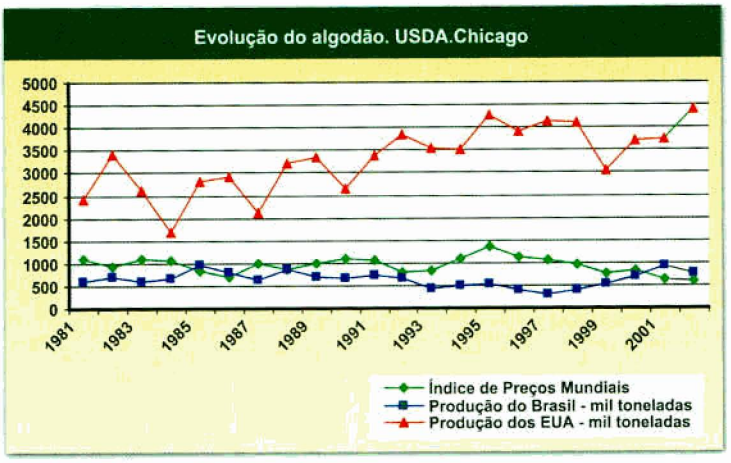
A falta de racionalidade na discussão sobre transgenia no Brasil e as ações de bloqueios revelam a carência de informação científica própria. Até a pesquisa pública é afetada. Há enorme discussão sobre vantagens e desvantagens, sem fundamento na informação, resultado da aplicação de análise a dados, como ensina a teoria da decisão. Existe muita opinião e regulamentos burocráticos respaldados na vontade de alguns. Não se trata de defender ou condenar os transgênicos, mas de exaltar o interesse do país em avaliar o assunto com profundidade.

A ignorância e a desinformação sobre o transgenia interessa a quem? Quem ganha com o atraso em adotá-la, ao assumir que a tecnologia é boa não apenas para Índia, Estados Unidos, China e Argentina? Há desconhecimento se ela é ou não favorável para o Brasil. A discussão é baseada em conjecturas. Acontece que há beneficiados com o atraso na decisão, e as autoridades precisam descobrir quem ganha e perde com essa situação.

Os gastos no controle de pragas e doenças têm alta participação no cotonicultura. Nos países onde se usa material transgênico, esse item foi bastante reduzido. A produção norte-americana é ineficiente, com custos acima dos preços de mercado e agricultores sustentados por volumosos subsídios. Mas eles conseguiram, por meio da transgenia, diminuir sensivelmente as pulverizações e o custo. O mesmo sucede em outros países, como, por exemplo, Austrália, Índia, China, Argentina. Informações vindas da China, apontam também vantagens em termos de saúde humana e de proteção do meio ambiente.

Na cruzada contra os transgênicos, é comum a reclamação da falta de avaliação de impacto ambiental. Infelizmente, não existem dados gerados no Brasil, sobre os vários aspectos relacionados com o possível uso de algodão transgênico. Dependemos de pesquisa feita em outros países. A Embrapa, para não perder resultados, fez pesquisa em territórios de outros países. Ou esses outros países não se incomodam e tomam risco no jargão técnico, ou são descuidados e não acreditam em qualquer risco.

A preocupação com os riscos dos produtos transgênicos ocorre em produtos agrícolas onde somos competitivos com outros países. Determinadas organizações opostas ao seu uso não fazem grandes movimentos em outras regiões que a empregam. Os dados científicos são importantes também porque o princípio da precaução é apenas um dos critérios para decisão sob incerteza, e, além disso, muitas vezes são empregados em sua versão extremada.



Tendências do mercado

Após queda acentuada no biênio 2001 e 2002, em 2003 o preço no mercado mundial de algodão reverteu, iniciando uma fase de subida. As projeções indicam movimento de ascensão para 2004, com vários fatores para explicar esse movimento. Houve problemas climáticos na Austrália, importante produtor e exportador, além de aumento da perspectiva de importações por parte da China. Com redução significativa na sua produção, os australianos não conseguiram cumprir os contratos de fornecimento futuro, que em parte foram atendidos pela produção brasileira.

Após queda acentuada no biênio 2001/2002, este ano o preço no mercado mundial reverteu, inciando uma fase de alta. As projeções indicam ascenção para 2004

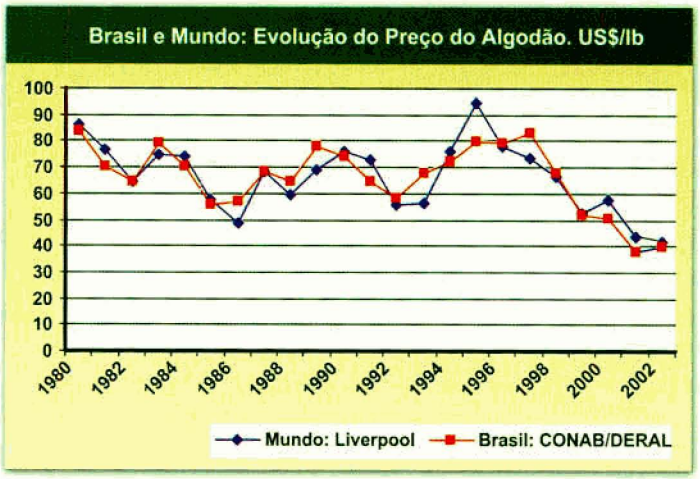
Existe a concorrência das fibras químicas, cujo uso na indústria têxtil supera ao de fibras naturais. Entretanto, haverá sempre demanda, e crescente, devido às características da fibra do algodão.

A perspectiva do mercado mundial é favorável ao Brasil. Atualmente, em torno de 40% da oferta corresponde a produção norte-americana, de alto custo e dependente dos grandes subsídios governamentais. Tais distorções, se eliminadas, dá chance para o produto nacional conquistar maior participação, com expansão da área e contribuição para a geração de emprego, renda e divisas. Se os países industrializados protegem e subsidiam sua produção, as autoridades têm a responsabilidade de evitar a possibilidade de nossos agricultores produzirem pelo menos para o mercado interno.

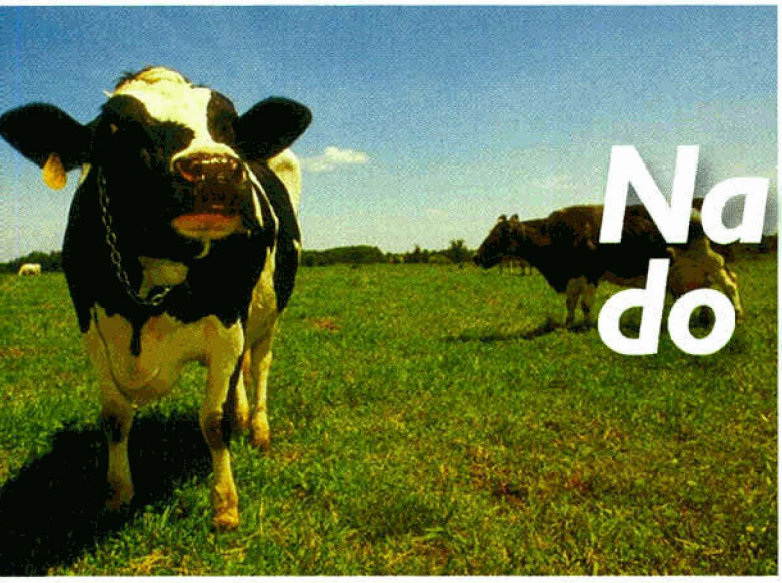
Contencioso na OMCO Brasil tem duas opções. Ou faz valer seu interesse, podendo levar a um impasse, ou troca "pedra preciosa por espelhinho" e finge realizar um grande negócio. Governo e setor privado precisam tra-

Para os países em desenvolvimento, os benefícios em termos de excedentes dos produtores podem ser pequenos como fração do ganho total, mas são de grande valor. É um engano entender os países desenvolvidos como os principais ganhadores

balhar juntos nas discussões de comércio internacional. Isso aconteceu em Cancun e, se a negociação falhou, a culpa não foi nossa ou do G-20 Plus. O Brasil e os países com interesses afins apenas afirmaram o interesse de negociar, do mesmo modo que os Estados Unidos e a União Européia o fizeram. Não se deve deixar o Ministério das Relações Exteriores sem as contribuições oferecidas pela classe produtora . Isto é, as negociações são e continuarão bem complicadas. Há de continuá-las, mas a probabilidade de sucesso é pequena, dadas as resistências já mostradas pelos principais países envolvidos nos trabalhos. Se com relação à agricultura, há para ganhar alguma redução nas tarifas de importação, pertinente aos subsídios a dimensão é outra. É necessário chamar a atenção para um engano cometido na interpretação dos modelos que simulam resultados na hipótese de liberação dos mercados agrícolas.A maioria dos estudos econométricos mostram ganhos maiores da redução de subsídios para os países que subsidiam suas agriculturas. Essas vantagens, como esperado, adviriam principalmente do aumento do excedente do consumidor nos Estados Unidos e na União Européia. Mas isso é de importância menor para esses países. Para os países em desenvolvimento, os benefícios em termos de excedentes dos produtores podem ser pequenos como fração do ganho total, mas são de grande valor. É um engano entender os países desenvolvidos como os principais ganhadores. Eles perdem algo de pouca importância para eles e nós perdemos algo de muita importância para nós. O fato da nossa parte ser menor não significa considerá-la sem relevância.Enfim, muito cuidado com a interpretação dos resultados onde mostram os países industrializados como maiores beneficiados da redução dos subsídios agrícolas. Isso induz a pensar de um pequeno ganho pelos países em desenvolvimento com a liberação. O grande volume de recursos dados em subsídios representam pouco nos orçamentos dos países ricos, mas a redução de exportações pelos países pobres representa muito de suas divisas. Ao contrário das tarifas, os subsídios impedem nossas exportações para todos os mercados compradores, não apenas para os países que subsidiam. Os negociadores devem levar em conta esses aspectos. O Brasil abriu um contencioso na OMC contra os subsídios americanos ao algodão, cuja produção e participação no mercado exportador crescem, apesar de ser produtor ineficiente, com custo de produção acima do preço de mercado Nos anos de 1999 a 2002, o preço internacional caiu para os patamares históricos mais baixos. Enquanto a produção de muitos países caiu, a dos Estados Unidos subiu. Isso contraria toda a lógica econômica. O contencioso brasileiro passa por toda burocracia dos regulamentos de comércio internacional herdados do antigo GATT pela OMC. As exigências parecem mal feitas, por inépcia, descuido ou má fé, ou uma combinação dessas três coisas. O custo para se conduzir uma ação dessas é proibitivo para países em desenvolvimento. O Brasil está levando adiante a causa com recursos do próprio agronegócio e alguma contribuição do setor público. Na verdade, a ação do algodão interessa a toda a agricultura brasileira e dos países com potencial exportador. A causa mereceria apoio financeiro por segmentos das cadeias afetadas pela política agrícola americana e européia, além do próprio setor público. Erra quem pensa que os beneficiários são apenas os cotonicultores. Negociar é bom, mas o seu clima é ruim. Os contenciosos são um caminho que o Brasil e outros países devem considerar seriamente.Por essa razão, é importante o fim da Cláusula da paz. Os países que subsidiam tentarão buscar acordo dos demais países para a sua extensão . Isso significa entregar a agricultura à mercê das distorções e dos danos causados pelos subsídios praticados pelos Estados Unidos, União Européia e Japão. É dar garantia de impunidade a essas ações causadoras de danos aos países em desenvolvimento. Não há nada para receber em troca da extensão da cláusula e compensar os seus danos ao Brasil e a outros países. ■



HÉLIO TOLLINI *é Ph.D. em economia, membro da Câmara Temática de Negociações Agrícolas Internacionais, membro do Conselho de Administração da Embrapa e diretor executivo da Associação Brasileira de Produtores de Algodão (ABRAPA).* *O autor agradece a Rosane Fagundes a preparação de gráficos e tabelas*



Na contramão do agronegócio

Ao contrário do desempenho das grandes cadeias do setor, a pecuária de leite mingua em resultados e traça um perfil fraco de rentabilidade

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

A pecuária leiteira parece caminhar na contramão do sucesso assistido nas demais atividades agropecuárias nacionais. As importações superam as exportações, em franco crescimento nos últimos anos, sem perspectiva de grandes reversões. O setor é uma das poucas cadeias deficitárias do agronegócio brasileiro.

No campo, a granja leiteira é tida como um mau negócio, onde predomina a baixa tecnologia, típica de empresas familiares sem escala de produção. A coleta diária de leite por unidade produtiva ainda é muito baixa no Brasil. Considerando as diversas estimativas de produção, com relação ao número de produtores em exercício, o volume médio diário está na faixa de 50 a 80 litros .

A Embrapa, com base nos números do IIBGE, estima a existência de um plantel com cerca de 18,5 milhões de vacas na produção de leite no país. Essa quantidade de animais representa pouco mais de 10% do rebanho brasileiro, distribuídas em aproximadamente 20 milhões dos 250 milhões de hectares de pastagens . A sua lactação média anual é cerca de 1.100 litros de leite, enquanto nos Estados Unidos chega a 8.000 litros e na Nova Zelândia em torno de 4.000.

Em 2002, segundo a Asbia, foram comercializadas 2,3 milhões de doses de sêmen de animais de raças leiteiras. Tomando a média de duas doses de sêmen por prenhez confirmada, calcula-se cerca de 1,2 milhão de vacas alojadas em sistemas utilizadores da inseminação artificial. Esse número, enquanto parâmetro tecnológico, mesmo levando em conta as novilhas, indica apenas pouco mais de 5% do rebanho leiteiro com inseminação.

O volume de produção diária também é comumente empregado para avaliar o uso de tecnologia. A concentração é forte. Menos de 2% dos produtores produzem mais de 200 litros de leite por dia, e representam quase 30% da produção nacional.

Mesmo as empresas receptivas de tecnologia, com investimentos em escala de produção, ordenha mecanizada, genética, nutrição animal, enfim, em plena obediência aos manuias técnicos, começaram o século 21 em situação econômica desconfortável. Muitos dos seus bens de produção estão sucateados, não há capacidade de aportar mais investimentos e existe pouco fôlego para superar uma crise de preços sem precedentes na história do leite brasileiro

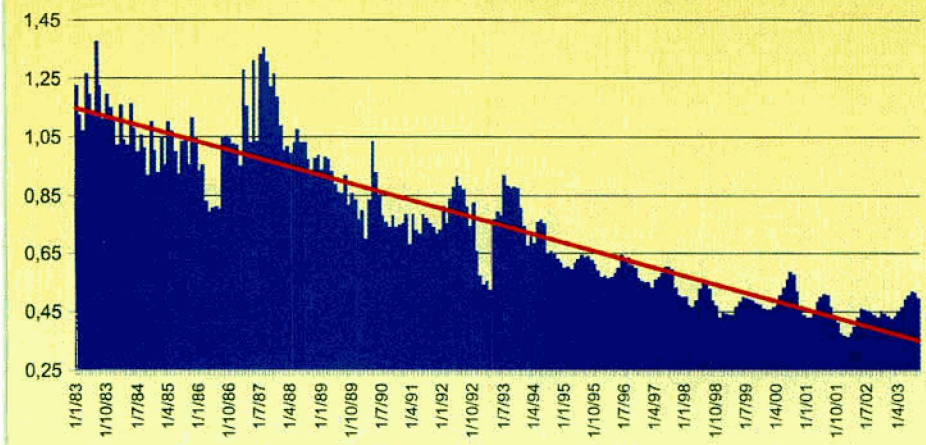
A crise de preços chegou ao momento mais crítico em 2001, quando houve

BR: Participação dos Produtores – em %

Produção	produção total	produção diária
Até 50 litros por dia	87,70%	36,00%
De 50 à 100 litro por dia	7,00%	18,00%
De 100 à 200 litros por dia	3,50%	18,00%
Acima de 200 litros por dia	1,80%	28,00%

Fonte: IBGE (1996)/ Scot Consultoria

Preços do leite em São Paulo nos últimos 20 anos
R$ atualizados pelo IGP-DI / litro de leite



Fonte: IEA/CEPEA/Scot Consultoria (a partir de 1998)

um aumento da liquidação de plantéis no Estado de São Paulo. Esse processo já vinha ocorrendo desde meados da década de 90, mas foi intensificado. Em 2002, Goiás também engrossou essa triste tendência. Uma nota desapontadora, pois a produção goiana registrou maior crescimento em termos de país durante toda a década de 90. No ranking, passou do quinto para o segundo lugar. Enfim, o produtor realmente perdeu dinheiro e empobreceu em anos recentes.

O RETRATO DA CRISE

A crise do setor leiteiro pode ser atribuída a um processo concentrado de mudanças num período de tempo pouco superior a 10 anos. A desregulamentação e a falta da tutela governamental abriram espaço para a concorrência. A atividade ficou exposta com poucas inovações em produtos, desatualizada e, muitas vezes, diante de uma administração ineficiente. Sem a garantia de preços e cotas existentes ao longo das décadas anteriores, o mercado não foi suficiente para estimular investimento em qualidade, diferenciação, inovação, diversidade, enfim, em marketing do produto leite e seus derivados.

A conjuntura negativa fica ampliada quando se soma a formação do Mercosul e a paridade do Real com o dólar norte-americano, ocorrida de agosto de 1994 a janeiro de 1999. Enfraquecida e despreparada, a produção bateu de cara com o conceito de competitividade, onde teve de disputar espaço com produtos importados e nacionais, de empresas de capital internacional instaladas no Brasil.

Sem saída, as pequenas indústrias e cooperativas fecharam ou passaram a direcionar a matéria prima coletada a outras empresas.

O mercado foi se tornando cada vez mais competitivo. As empresas voltadas ao atendimento de mercados regionais, tiveram redução na demanda superior a 2,5 bilhões de litros. Tudo isso num intervalo de tempo curto, que foi do início da década de 90 até o início desta primeira década do século 21.

As estratégicas mercadológicas das empresas basearam suas principais fontes de receita nas mesmas linhas de produtos ao longo dos anos, o leite tipo B e o leite tipo C. Ambos eram comercializados em embalagens conhecidas como "barriga mole", os saquinhos. Muito pouco foi debruçado no esforço para avançar na qualidade, logística e apresentação do leite para o publico consumidor.

Quem ocupou o espaço deixado por esses tipos de leite e de embalagem foi o longa vida, cuja participação no mercado de leite fluído saiu de 4% para os atuais 74%. Um desempenho espetacular. Embora exista muita polêmica em torno desse produto, o seu sucesso pode ser simplesmente explicado pela sua capacidade em atender aos anseios do consumidor.

Embalagem moderna, principalmente em praticidade, alterações na composição do líquido, com diversidade de sabores, aliadas a possibilidade de comprar leite uma vez por semana ou mês, conquistaram o mercado. Nos grandes centros urbanos, o hábito de consumo da classe média está relacionado com a praticidade de compra e estocagem do produto, sem o risco de perda de sua qualidade.

Por sua vez, o longa vida possibilitou a participação das bacias leiteiras distantes, antes restritas à produção de queijos e outros produtos menos perecíveis, no seleto mercado de leite fluído nos grandes centros consumidores. O leite, antes era fornecido pela indústria regional, passou a vir de regiões de onde o consumidor em geral nunca ouvira falar. Rapidamente, o produto passou a ser alvo de críticas e apontado como o vilão, não obstante ser na verdade o produto mais bem apresentado e pronto para atender às necessidades do tempo em que vivemos. Esse processo contribuiu para o desenvolvimento da produção distante dos grandes mercados consumidores e coincidiu com a dificuldade das empresas regionais em competir.

Junto com o mercado aberto, a paridade Real x dólar favorecia as indústrias a importar e pressionar os preços recebidos pelos produtores. Entre 1994 e 1995, essa prática aconteceu claramente com esse propósito.

Com tudo isso, os preços do leite reduziram. Paralelamente, houve formação de estoques de longa vida, investimentos em plantas industriais inviáveis, adulteração de produtos no afã de se manter competitivo, sonegação de impostos e vários outros fatos indutores de crise administrativas nas mais diversas empresas.

O INÍCIO DA RECUPERAÇÃO

Com um conjunto de mudanças e adaptações, a cadeia leiteira passou a ensaiar uma organização, incluindo práticas de marketing institucional, direcionado ao aumento do consumo interno e iniciando a abertura de mercados internacionais. Há uma consciência saudável em torno dos produtos concorrentes ao leite na preferência do consumidor.

Em média, cada brasileiro compra anualmente cerca de 200 litros de produtos líquidos para o seu consumo, onde

se inclui leite, suco, refrigerantes, cervejas e outros. Há um aumento do consumo "per capita" de água mineral, isotônicos e sucos. O tamanho do mercado de cerveja é similar ao do leite fluído (não se considera os derivados do leite neste cálculo) e o de refrigerantes é ainda maior. O brasileiro bebe em média 65 litros de refrigerantes por ano, contra os 50 litros de leite.

Enquanto há projeções de aumento no mercado de sucos em até 140%, o consumo de leite por habitante segue estagnado. Incluindo o consumo de derivados, o consumo anual do brasileiro em equivalente litros de leite gira em torno de 127 litros por pessoa.

Comparando o consumo de refrigerantes, cerveja e leite do Brasil com o de países ricos, como Alemanha e Estados Unidos, vem a conclusão da falta de costume e não somente o aspecto do efeito renda. O brasileiro ingere quase a mesma quantidade de cerveja e refrigerantes dos habitantes dos países ricos, enquanto a quantidade de leite consumida é cerca de 50% menor.

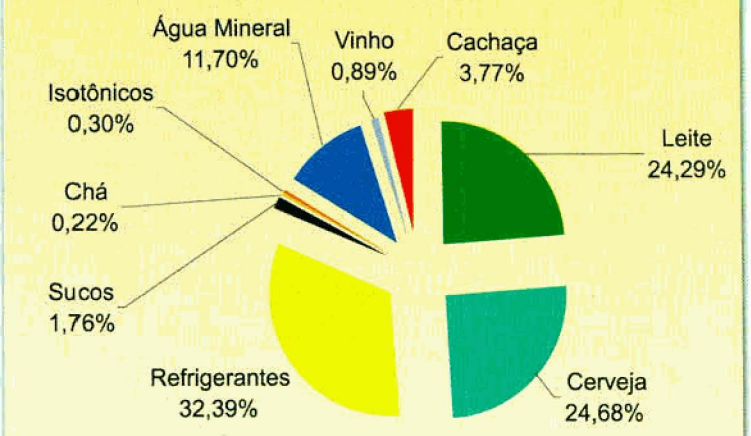
Esses dados comparativos levaram a alguns trabalhos para a construção de um mercado consistente, crescente e competitivo para o setor leiteiro. A iniciativa partiu de indústrias de insumos e serviços voltados para os produtores, também prejudicadas, em última instância, com a crise do produtor .

Estudos e projetos de desenvolvimento de mercado passaram a ser trabalhados e coordenados pela entidade, sem fins lucrativos, denominada Láctea Brasil, cujo objetivo principal é desenvolver e fortalecer o agronegócio lácteo brasileiro.

A partir de 2002, após a escassez de leite que promoveu a recuperação nos preços, as indústrias e grandes cooperativas compraram a idéia e passaram a dar importância para trabalhos institucionais. Empresas, cooperativas, indústrias nacionais e multinacionais, aumentaram a diversificação de produtos. Quando se olha as prateleiras dos supermercados, é nítida a impressão de uma maior atenção do setor para com o mercado, na busca de atrair a preferência do consumidor.

Em fase inicial, começaram os investimentos coordenados para exportação de produtos lácteos, inaugurando a caminhada do leite brasileiro no mercado internacional. As iniciativas têm sido isoladas, através de contratos por empresa ou mesmo de transferência de produtos, no caso das multinacionais, ou em conjunto, como a formação de "tradings" para exportação. Um exemplo é a SerTrading que está atuando e ampliando o mercado para o leite brasileiro.

Participação dos produtos no consumo de Líquidos no Brasil



Fonte:Datamark/ACNielsen/LácteaBrasil/Cervejarias/Krones/ScoConsultoria

Os duros anos da década de 90 não foram perdidos. O agronegócio leiteiro foi aumentando sua competitividade, passando por um processo de modernização e profissionalismo. Desde os fornecedores de insumos e serviços até as indústrias que captam leite.

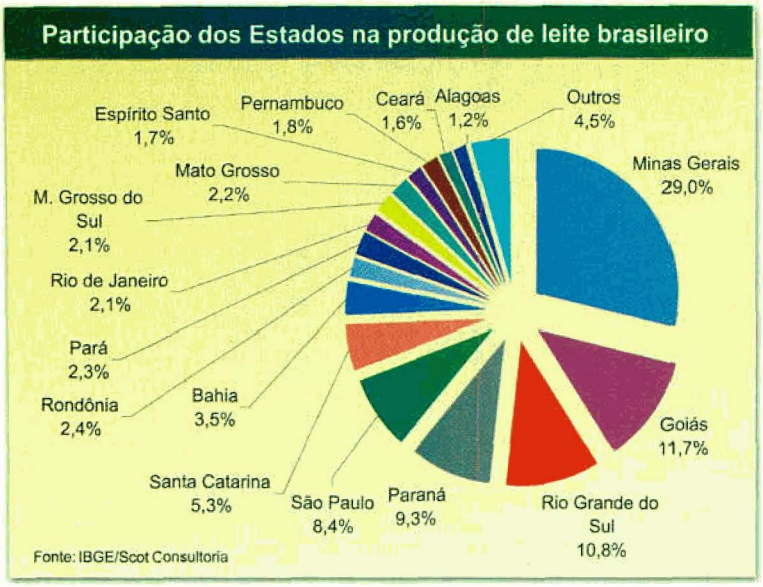
Para reduzir custos, implantou-se a granelização da coleta de leite. Atualmente mais de 80% do leite brasileiro, segundo censo das cooperativas organizado pela Confederação Brasileira das Cooperativas de Leite, já é refrigerado nas fazendas e coletado à granel. Além do ganho em eficiência e redução de custos, houve um ganho em qualidade pelo simples fato de refrigerar o leite ainda na unidade de produção.

Melhor qualidade da matéria-prima implica em melhor rendimento operacional na unidade industrial. Em outras palavras, o processo rende mais. Parcerias, "joint ventures" e reestruturação de centrais cooperativas são indicadores de que o setor está se modernizando e se preparando para a competir, seja no mercado nacional ou internacional.

A pecuária leiteira de 2003 e a de 1990 são bem diferentes em vários sentidos. Hoje as perspectivas são outras. O profissionalismo está mais apurado e há preparo para resolver problemas históricos e crônicos. A otimização de linhas de coleta de leite, qualidade de produção nas fazendas, combate preventivo a doenças



foto revista Baldê Branco



e modernização da tipificação do leite produzido, são alguns exemplos.

Ferrari com freio puxado

Essa mudança é bem-vinda, frente aos números inquestionáveis do potencial de produção e a produtividade. Em 2003, o Brasil deve produzir algo próximo a 21 bilhões de litros de leite, dos quais cerca de 65% passam por fiscalização. Tomando o preço médio de 2003, pesquisado pela Scot Consultoria, de R$ 0,48/litro, corrigidos pelo IGP-DI do mês de setembro, o valor bruto da produção leiteira ficará em torno de R$ 10 bilhões de reais.

A produção leiteira ocupa a sexta posição na classificação de valor bruto de produção na agropecuária. Vem atrás da soja, carne bovina, milho, frango e cana-de-açúcar. O seu valor bruto é ainda cerca de duas vezes superior ao do café beneficiado, um produto de exportação.

Na pecuária leiteira, o avanço tecnológico, apesar de lento, se mostra ininterrupto. Do início da década de 90 até 2003, a produção aumentou cerca de 36%, enquanto a lactação média anual das vacas subiu 50% e a produção brasileira por hectare passou em mil litros de 600 para 1.000.

Entre 1997 até 2002, o volume médio por produtor das 12 maiores empresas captadoras de leite aumentou de 87 litros por dia para 168 litros por dia, um crescimento de 93% no volume médio diário produzido em cinco anos. As maiores empresas coletaram cerca de 47% do leite fiscalizado, correspondente a cerca de 29% do leite produzido no país.

Ocorrem também mudanças nas áreas de produção, com migrações das bacias leiteiras de São Paulo para Goiás, Rondônia e mesmo o Pará. Na somatória total, o fato das áreas não aumentarem significativamente, ratifica a percepção dos ganhos serem mesmo em produtividade.

Os índices atuais de produção por vaca, produção por área e a produção total de leite no Brasil, estimada pela Scot Consultoria, foram baseados nos números da CNA, para comparação com os de produtores comerciais, de maior aporte de tecnologia e produtividades potenciais ótimas para um pecuarista se manter na atividade, em competição com os resultados proporcionados pela agricultura. Foi estimado também o potencial de produção no Brasil, caso os índices fossem de acordo com a produção comercial ou potencial do Brasil.

É incontestável a capacidade de resposta do Brasil em volume de produção leiteira. Se tem muito espaço para crescer, os aumentos significativos no volume, ganhos em produtividade e escala sempre geram uma dúvida: haverá mercado?

No mercado interno, segundo Duarte Vilela, da Embrapa Gado de Leite, o consumo "per capita" é 36% inferior ao considerado como ideal pelo Ministério da Saúde, de 200 litros por pessoa por ano (incluindo leite e derivados). Se o brasileiro chegar a esse patamar, o mercado interno demandará mais 12 bilhões de litros de leite por ano.

O desafio deve ser um consumo próximo ao dos Estados Unidos, onde entre queijo e leite fluído, o consumo "per capita" gira em torno de 240 litros ao ano. Se a cerveja e o refrigerante aproximam-se do consumo norte-americano, há razão para ser diferente no leite? Essa é a definição de marketing: conhecer e construir mercados.

Além do potencial do mercado interno, as perspectivas mundiais são melhores ainda. Wiliam Tabchoury, consultor e superintendente da Láctea Brasil, estimou o consumo médio anual em equivalente litros de leite no mundo por volta de 95 litros por pessoa por ano, enquanto a FAO (Food and Agriculture Organization) recomenda o consumo mínimo de 150 litros. Se considerar os 6,13 bilhões de habitantes no planeta, o potencial de aumento no consumo é de 330 bilhões de litros.

São simulações provocadoras para colocar o Brasil numa posição ímpar do agronegócio leiteiro mundial: é o único país com amplo potencial de crescimento em produção e mercado interno, pronto para dividir posição entre os grandes produtores e exportadores de leite num futuro próximo. O espaço está aberto, o potencial é real e os primeiros passos foram dados. ■

Produção de leite: Comparação entre produção estimada através de índices de produtividade atuais, de empresas comerciais medianas e empresas de alta produtividade.

Indices de produção	Produção atual	Produção comercial	ProduçãoPotencial
Lactação/vaca/ano	1.100,0	4.500,0	8.000,0
Leite/ha/ano	1.000,0	15.000,0	35.000,0
Produção brasileira - em bilhões de litros/ano	20,5	82,9	146,3

Fonte: IBGE/CNA/EMBRAPAEstimativa Scot Consultoria

MAURÍCIO PALMA NOGUEIRA, ALCIDES DE MOURA TORRES JR. e FABIANO RIBEIRO TITO ROSA
são diretores da Scot Consultoria

Vale ou não a pena plantar a transgênica?

Simulamos os custos da produção convencional e da soja geneticamente modificada. Veja os resultados

ANTONIO CARLOS ROESSING

Os custos de produção de soja sofreram incrementos entre as safras 2002/03 e 2003/04. O fato interessante é de que os custos não caíram depois da pressão sofrida com a valorização do dólar, mesmo sem considerar a necessidade de maior aplicação de fungicidas em algumas áreas, a fim de evitar a ferrugem da soja. Tiveram aumentos de preços significativos principalmente as máquinas e equipamentos agrícolas.

O aumento nos preços de venda da oleaginosa colaborou para a valorização da terra nos últimos anos, traduzida pelo custo do arrendamento. Essa operação só é possível se for direcionada à semeadura de soja, mesmo assim com a utilização de tecnologia para obtenção de alta produtividade.

Quando se analisa o diferencial de preços pagos pelos agricultores referentes a alguns insumos e fatores de produção de agosto de 2002 a agosto de 2003, cabem algumas observações. Enquanto nenhum insumo deixou de ter acréscimo de preço, os maiores aumentos foram das máquinas agrícolas. Todas as elevações superaram os índices de inflação, de 21,78% pelo IGP-DI e 14,85%.pelo IPCA

Neste momento de muita polêmica sobre os organismos geneticamente modificados, desperta curiosidade comparar os custos da soja transgênica com a convencional. Para fazer esse exercício, foi considerado a mesma produtividade de 50 sacas por hectare para duas sequintes simulações:



Primeira: existência da taxa tecnológica (TT) de US$ 20,00/ha e o mesmo custo entre as semente transgênica e convencional.

Segunda: custo da soja convencional e transgênica.

Como também se discute o impacto no custo de produção devido ao surgimento da ferrugem da soja e a necessidade de pulverização com fungicidas, foram computados apenas os custos diferenciais entre os dois sistemas.

Em relação a anterior, na safra 2003/04 o custo total da soja não-transgênica aumentou de 28,75%, enquanto a transgênica subiu 37,06%. Entre as duas safras, a diferença a menor do custo da soja transgênica em comparação a convencional, estreitou de 15,52% para 11,08%. Essa queda pode ser explicada pelos aumentos diferentes de preços relativos de diferentes insumos.

Novamente vale a pena lembrar alguns pontos. A estimativa foi realizada supondo-se a mesma produtividade e sem cobrança de nenhuma TT e, considerando ainda, o mesmo custo da semente convencional e transgênica. Ademais, quando se estimam custos de produção comparativos entre soja convencional, os dados são perfeitamente passíveis de serem levantados. Nos custos de soja transgênica isso não ocorre, pois seu cultivo até a última safra era proibido.

O diferencial de custos normalmen-

Despesas com insumos e fatores de produção	UNIDADE	AGO/02	AGO/03	%
1. Semente de soja (fiscalizada)	50.00kg	46,45	61,24	31,84%
2. Calcario dolomitico a granel - tipo C	tonelada	33,14	46,62	40,68%
3. Fertilizantes				
00-20-20	tonelada	519,34	642,02	23,62%
00-25-25	tonelada	595,82	735,94	23,52%
00-28-20	tonelada	597,44	750,82	25,67%
00-30-10	tonelada	574,53	701,87	22,16%
00-30-15	tonelada	592,75	734,24	23,87%
00-30-20	tonelada	619,09	755,88	22,10%
4. Inseticidas				
Azodrin 400	litro	20,26	25,94	28,04%
Dimilin	kg	124,44	166,50	33,80%
Endosulfan 350 CE	litro	16,78	20,80	23,96%
Nuvacron 400	litro	20,40	25,13	23,19%
Thiodan CE	litro	17,26	22,19	28,56%
5. Fungicidas				
Captan 500 PM	kg	20,41	25,16	23,27%
Cercobin 700 PM	kg	45,85	60,59	32,15%
Derosal 500 SC	litros	44,39	55,42	24,85%
Folicur PM	kg	80,57	104,91	30,21%
Orius 250 CE	litro	90,06	121,98	35,44%
6. Herbicidas				
Classic	300.00gramas	189,51	215,40	13,66%
Cobra	litro	66,51	82,44	23,95%
Pivot	5.00litros	342,16	410,17	19,88%
Roundup Original	5.00litros	47,98	64,35	34,12%
Roundup Transorb	20.00litros	276,34	368,34	33,29%
Scepter	5.00litros	270,93	314,28	16,00%
Select 240 CE	litro	136,38	170,09	24,72%
7. Combustíveis,Lubrificantes e Energia				
Alcool comum	litros	0,87	1,12	28,74%
Gasolina comum	litros	1,80	1,99	10,56%
Oleo diesel	litro	1,05	1,40	33,33%
Graxa p/rolamento (MP)	20.00kg	89,93	120,79	34,32%
Oleo lubrificante SAE-40 SW	20.00litros	60,90	84,64	38,98%
8. Tratores e colheitadeiras				
John Deere 5700 (85 CV) (4X4)	unidade	59.400,33	102.177,45	72,01%
MF 275 (76 CV) (4X2) - Cambio 12 marchas	unidade	44.688,16	64.338,87	43,97%
New Holland 8030 S100 (123 CV) -Transm. (16X4) (4X4)	unidade	80.337,31	109.011,69	35,69%
Valtra BH (180 CV) (4X4)	unidade	95.916,80	162.165,00	69,07%
John Deere 1165 (140 CV) c/plat 14 pés	unidade	141.667,40	235.892,20	66,51%
John Deere 1550 (225 CV) c/plat 19 pés e cabine	unidade	230.435,36	425.733,70	84,75%
MF 34 (234 CV) c/plat de corte 7.10M Flexível	unidade	287.379,00	444.500,00	54,67%
9. Plantadeiras e semeadeiras				
Plant 07 linhas de arrasto plantio direto c/adubadeira	unidade	25.500,82	34.170,21	34,00%
Semead 19 linhas de arrasto plantio direto c/adubadeira	unidade	33.389,33	45.063,81	34,96%
10. Pulverizadores				
Pulv de barra cap 2000 L 18m Montana mod.Ranger/Jacto AD18	unidade	23.928,58	29.262,46	22,29%
Turbo atomizador 2000 litros	unidade	17.056,74	21.015,86	23,21%
11. Remuneração da mão de obra				
Gerente/Administrador	mês	1.272,80	1.478,91	16,19%
Motorista	mês	609,16	713,03	17,05%
Trabalhador rural polivalente	mês	393,97	466,64	18,45%
Tratorista/operador de colheitadeira	mês	537,81	630,73	17,28%
12. Mão de Obra Temporária				
Corte de cana-de-acucar	mês	450,38	499,19	10,84%
Motorista	mês	601,32	649,85	8,07%
Tratorista / operador de colheitadeira	mês	559,93	607,39	8,48%
13. Outros Custos				
Transporte de cereais diversos (granel)	tonelada	7,78	10,68	37,28%
Arrendamento para lavouras	hectare	271,62	366,04	34,76%
Custo Terra - Roxa mecanizada	hectare	5.692,06	8.835,33	55,22%
Custo Terra - Mista mecanizada	hectare	3.809,65	5.674,38	48,95%
Custo Terra - Arenosa mecanizada	hectare	3.712,50	5.672,17	52,79%

Fonte: SEAB/DERAL - agosto de 2003.

te pode variar em favor da soja transgênica. O intervalo vai desde percentuais irrisórios até acima de 50%. Tudo depende do grau de infestação de plantas daninhas e da resistência de determinadas ervas ao princípio ativo glyphosate.

Ao se considerar a cobrança da TT, a diferença de custo de produção em favor da soja transgênica diminui ou mesmo desaparece. Para essa comparação, considerou-se uma TT de U$ 20,00/ha, com a taxa de câmbio do dólar igual à R$ 3,00. Houve um acréscimo no custo de 5,60% e a saca passou a custar R$ 22,79. A vantagem do custo da soja transgênica caiu de 15,52% para 11,80% em relação à convencional.

Tomando a estimativa mais próxima da realidade, além da TT, a semente da cultivar transgênica terá um ágio. Na Argentina, por exemplo, chegou a até 60%, dependendo do mercado. Dessa forma, para uma diferença de custo das sementes das cultivares transgênicas sobre as convencionais de 50%, a vantagem diminui ainda mais. O diferencial do custo cai 2,6%, ou seja, a vantagem dos transgênicos cai de 11,80% para 9,20%. É fácil perceber que, de acordo com o comportamento do mercado, o diferencial de custo varia bastante. Essas suposições estão sendo feitas sob a hipótese da não desestruturação do mercado de sementes, ou seja, da não multiplicação própria da semente transgênica pelo produtor.

Existe a discussão sobre a aceitação da soja transgênica pelo mercado. Por enquanto, pelo menos para fabricação de ração, cuja finalidade consome mais de 70% da produção mundial de soja, não está havendo restrição de comercialização pelos países importadores. Haja vista que a própria União Européia, que importa 45 milhões de toneladas de soja (em equivalente grão), compra quase 40% desse total do Brasil (grão supostamente não-transgênico) e próximo de 60% da Argentina e dos Estados Unidos, ambos com parcela de soja geneticamente modificada. A Ásia, que importa cerca de 33 milhões de toneladas de grãos e 10 milhões

Congresso começa a avaliar a Lei de Biossegurança

O Senado concluiu em novembro a votação do projeto de conversão da Medida Provisória 131 que autoriza o plantio comercial. É o segundo ano em que a autorização é concedida. Os senadores mantiveram o artigo 14, que garante a inscrição no Registro Nacional de Cultivares de sementes transgênicas - incluindo as produzidas por agricultores - desde que não sejam comercializadas. Isso abre caminho para o plantio de uma nova safra de soja transgênica, a de 2004/2005.

Esse artigo foi incluído na Câmara e contrariou o Ministério do Meio Ambiente, cujos técnicos prometeram recomendar ao presidente Luiz Inácio Lula da Silva que o vetasse. Entretanto, a bancada governista já se articulou para garantir união dos partidos pela preservação do Artigo 14 da MP. Por seu lado, a Casa Civil encaminhou ao Congresso Nacional o Projeto de Lei de Biossegurança. No momento, ele está sendo discutido na Câmara Federal e, a tendência, é que o processo no Senado ocorra apenas no ano que vem, após o recesso parlamentar.

Custo de produção da soja sem TT

I . Convencional	Un.	Quant.	Custo* Unitário	Custo Total 2002/2003	Custo Total 2003/2004	Dif.Custo %
1.Herbicida						
Dessec - Glyphosate	l	2,50	12,28	22,95	30,70	33,77
FL - Chlorimuron-ethyl	g	80,00	0,72	50,40	57,60	14,28
FL - Imazethapyr	l	1,00	82,00	68,40	82,00	19,88
FE - Clethodim	l	0,45	170,09	61,37	76,54	24,72
2.Outros Insumos				396,90	505,39	27,33
3.Total Insumos				600,02	752,23	25,37
4.Serviços/Operações	hm			217,20	303,09	39,54
Juros/A.Técnica/Terra/Admin.				375,82	500,55	33,19
Transp. Ext./CESSR/Recp/Sec.				99,34	108,04	8,75
5.Custo Total				1.292,37	1.663,91	28,75
Custo por saca 60kg	60kg			25,85	33,28	28,75
Preço	60kg			38,00	38,00	–
Receita Liquida	60kg			12,15	4,72	–
II.Transgênico	**Un.**	**Quant.**	**Custo* Unitário**	**Custo Total 2002/2003**	**Custo Total 2003/2004**	**Dif.Custo %**
Dif.Custo%						
1.Herbicida						
Dessec - Glyphosate	l	2,5	12,28	22,95	30,70	33,77
Pós e - Glyphosate	l	5,0	12,28	45,90	61,40	33,77
2. Outros Insumos				366,30	467,80	27,71
3. Total Insumos				435,15	559,90	28,67
4. Serviços/Operações	hm			193,09	301,28	56,00
Juros/A.Técnica/Terra/Admin.				351,70	510,25	45,08
Transp. Ext./CESSR/Recp/Sec.				99,34	108,04	8,76
5.Custo Total				1.079,42	1.479,46	37,06
Custo	60kg			21,58	29,59	37,06
Preço	60kg			38,00	38,00	–
Receita Liquida	60kg			17,42	8,41	–

*Fonte: Embrapa Soja. Preços fornecidos pela SEAB/DERAL. * custo unitário apenas referente a herbicidas em agosto de 2003.*

O principal fator de competitividade entre a soja brasileira e a norte-americana é o arrendamento. O fator terra sempre foi e ainda é o principal item de custo de produção nos Estados Unidos, cujo valor médio é de R$ 720/ha

de toneladas de farelo, perfazendo também 45 milhões de toneladas de equivalente grão, adquire apenas 7 milhões de t de grãos do Brasil (previsão para 2003 - SECEX/CONAB). Dessa forma, por ora, não se assiste nenhuma restrição no mercado mundial de soja geneticamente modificada quando o destino é produção de rações animais.

Um aspecto de impacto no custo de produção de soja na safra 2003/04 consiste no surgimento da ferrugem da soja, causada pelo fungo *Phakopsora pachyrhizi*. A doença se espalha em toda área de soja no país desde a safra 2000/2001. O seu controle passa por medidas de controle culturais, como rotação de culturas, cultivares precoces, vistoria das lavouras, semeadura no início do período, além de pulverizações.

O impacto do custo da aplicação de fungicida para controle de ferrugem, em condições normais, varia de 6% a 10% no custo total, conforme o número de aplicações necessárias e do custo do fungicida, e não importa se a soja é geneticamente modificada ou não.

No valor do custo de produção da soja, o impacto do arrendamento tem crescido. Para se ter uma idéia, em agosto de 2002 o arrendamento de terra, por hectare/safra custava R$ 271. Em agosto de 2003 o custo subiu para R$ 366, um acréscimo de 35%. Quando não se considera o arrendamento no custo total a diminuição gira em torno de 25%. Isso significa que o custo estimado da saca de soja convencional para a safra 2003/2004, calculado em R$ 33,28, passaria para R$ 24,96. Uma diminuição considerável, quando não há o arrendamento.

O principal fator de competitividade entre a soja brasileira e a norte-americana é o arrendamento. O fator terra sempre foi e ainda é o principal item de custo de produção nos Estados Unidos, cujo valor médio é de R$ 720/ha. Essa diferença cai com a valorização da terra no Brasil, onde o custo do arrendamento em cada safra, tomando por base o Estado do Paraná, beira R$ 366/ha. Nas regiões mais distantes, onde há muito espaço a ocupar, o valor é substancialmente menor. No "filé mignon" das terras do Estado de Iowa, um hectare vale US$ 6.500 e o arrendamento chega a 5% desse valor, ou seja, R$ 975/ha. Um registro em favor da competitividade brasileira na sojicultura.

Sabe-se que o Brasil, apesar de estar numa situação privilegiada em relação ao custo de produção dentro da porteira da fazenda, ainda possui muito terreno a percorrer em relação à infra-estrutura pós-porteira de comercialização (custo Brasil).

Em relação aos transgênicos, o "Princípio da Precaução" é uma busca de garantia para evitar a liberação de um produto com efeitos negativos à saúde humana e ao meio ambiente. Ou seja, não se libera um organismo para uso generalizado enquanto não se tenha informações da sua biossegurança. Este princípio faz parte da Convenção Internacional de Diversidade Biológica, ratificada pelo governo brasileiro, e do Protocolo de Cartagena, cuja adesão foi submetida recentemente ao Congresso Nacional pelo presidente Luiz Inácio Lula da Silva. Uma tentativa do "melhor prevenir do que remediar", mesmo sendo na prática, muitas vezes uma tarefa impossível de se concretizar. ■

Fungicidas Registrados para o controle de Ferrugem da soja (Phakopsora pachyrhizi).

Nome Comum	Nome Comercial	Dose/ha	
		i.a.*	p.c.**
Azoxystrobin	Priori	50g	0,20l
Difenoconazole	Score 250 SE	50g	0,20l
Pyraclostrobin +Epoxiconazole	Opera	66,5g+25g	0,50l
Fluquiconazole	Palisade	62,5kg	0,250kg
Flutriafol	Impact 125 SC	50g - 75g	0,40l a 060l
Tebuconazole	Folicur 200 CE, Orius 250 CE	100g , 100g	0,50l,e 0,40l
Tetraconazole	Domark 100 CE	50g	0,50l

*i.a. ingrediente ativo. ** produto comercial

Custo de produção da soja nos Estados Unidos (R$/ha)*

Ítem	Valor	% em relação ao total
Semente	111,27	6,13%
Fertilizante e calcário	77,46	4,27%
Produtos químicos	184,95	10,19%
Custos operacionais	27,06	1,49%
Comb. lubrif. energia	70,05	3,86%
Reparos	74,46	4,10%
aluguel de mão-de-obra	47,44	2,61%
Outras desp. variáveis	0,37	0,02%
Total desp. variáveis	**593,03**	**32,68%**
"overhead farm costs"	84,80	4,67%
Taxas e seguro	146,11	8,05%
Juros	116,01	6,39%
Terra	720,00	39,67%
Trabalho não remunerado	154,92	8,54%
Custo total	1.814,88	
Custo por saca	43,21	

*Fonte: USDA *câmbio R$3,00/US$*

ANTONIO CARLOS ROESSING é *engenheiro agrônomo em Londrina (PR). e-mail: ana@sercomtel.com.br*

RANKING 2003

As 100 maiores do AGRONEGÓCIO

AGROANALYSIS
A REVISTA DE AGRONEGÓCIOS DA FGV
ESPECIAL
NOVEMBRO / 2003

As 100 maiores do AGRONEGÓCIO

ALOISIO CAMPELO JR.
MARCOS ANTONIO CAIXETA

Pelo segundo ano consecutivo, o desempenho das 100 Maiores Empresas do Agribusiness superou largamente o da média das 500 Maiores Empresas não-financeiras brasileiras. Favorecidas pela desvalorização do câmbio e recuperação dos preços das commodities, em 2002 as empresas do agribusiness nacional venderam e exportaram mais , para engordar suas margens operacionais de lucro.

O lucro agregado das 100 Maiores do Agribusiness somou R$ 544 milhões. Entre as 500 Maiores SAs do Brasil houve prejuízo de R$ 12,5 bilhões. A rentabilidade mediana do agribusiness foi de 5,7%, mais do dobro dos 2,8% apurados pelas 500 maiores. As receitas de R$ 102 bilhões superaram em 6,6% as de 2001, em termos reais. No grupo das 500 maiores do país, o faturamento reduziu-se em 3,6% no ano passado.

O setor como um todo apresentou grande dinamismo em 2002, com um superávit de US$ 20 bilhões. Os outros setores tiveram um déficit de US$ 7 bilhões, com o superávit comercial do país alcançando US$ 13 bilhões.

Só não se pode dizer que 2002 tenha sido um ano excelente para todas as empresas do agribusiness brasileiro porque, apesar do bom desempenho das empresas voltadas ao mercado externo, aquelas que destinam sua produção prioritariamente ao mercado interno não foram bem. Além disso, ao desempenho satisfatório das empresas em termos operacionais, contraporam-se, do lado financeiro, taxas de juros internas proibitivas, fechamento do mercado crédito internacional e o impacto da forte desvalorização cambial sobre os encargos financeiros das empresas endividadas em dólar. Por isso, na comparação com parâmetros internacionais, o resultado das empresas do agribusiness ainda deixou bastante a desejar.

O grau de endividamento das 100 Maiores - medido pela relação entre endividamento total (incluindo dívidas com fornecedores, governo, etc) e o patrimônio líquido - voltou a subir, alcançando 1,78 (1,38 no ano anterior).

Parte deste aumento significativo do endividamento deveu-se a efeitos meramente contábeis da desvalorização cambial e do aumento dos juros sobre o estoque da dívida destas empresas. Este componente seguirá o caminho inverso neste ano com a valorização do real, maior estabilidade do câmbio e na medida em que os juros internos continuem a cair (os balanços publicados até setembro já mostram uma melhoria dos indicadores de rentabilidade e redução do endividamento empresarial).

De qualquer forma, para uma economia em desenvolvimento, necessitada de ajustes de caráter estrutural, em que o nível médio de rentabilidade das empresas é baixo, o atual grau de endividamento gera preocupação. Tanto assim que em 2002 muitas empresas passaram por maus momentos, dentre as quais muitas do agribusiness.

Desempenho heterogêneo - O desempenho do conjunto das empresas do agribusiness em 2002 foi moldado a partir de evoluções heterogêneas entre os principais setores.

O setor de açúcar e álcool emplacou mais um bom ano. Com bons preços tanto para o açúcar quanto para o álcool combustível, as seis empresas presentes no ranking registraram lucro. A rentabilidade mediana do setor atingiu 15,7% e as vendas líquidas cresceram 10,4%, em termos reais. As usinas Barra Grande e Zillo Lorenzetti foram destaques, com rentabilidades de 32,2% e 39%, respectivamente.

Outro setor que foi bem, com rentabilidade de 9,1%, foi o comércio atacadista relacionado ao agribusiness. Atuando principalmente na comercialização de commodities com o resto do mundo, as tradings conseguiram se apropriar de uma fatia das excelentes margens auferidas pelo produtor rural em 2002, ano em que houve forte valorização de preços de importantes produtos da pauta de exportação brasileira como soja, milho, café e cacau. Os grandes destaques foram Sab Trading, Copertrading e Coimex, todas presentes no ranking das 10 maiores rentabilidades do ano no agribusiness.

A indústria têxtil como um todo também teve um desempenho satisfatório em 2002, embora duas das seis empresas presentes no ranking tenham fechado o ano no vermelho. A

rentabilidade mediana do setor foi de 10,8% (4,5% em 2001), tendo Coteminas, Santista Têxtil e Karsten como destaques. Entre as empresas que foram bem, nota-se uma melhoria tanto no mercado interno (substituição de importações) quanto no externo.

O dinamismo do agribusiness nacional nos últimos anos tem estimulado o crescimento de faturamento e dos lucros de empresas que atuam em diferentes setores, mas que possuem algo em comum: produzem insumos ou bens de capital para a atividade agrícola. É o caso da Randon, que produz carrocerias e implementos para transporte de carga em geral; da Jacto, que produz máquinas agrícolas; da Aché e da Schering-Plough que produzem medicamentos para uso veterinário e da Fosfértil, líder em seu segmento que, junto à sua controlada Ultrafertil, mantém a condição de principal fornecedora de insumos para fertilizantes nas regiões Centro-Oeste e Sudeste do país.

Outras empresas com ótimos desempenhos, mas que atuam em setores com pouca representatividade no ranking do agribusiness são a Souza Cruz e a Pirelli Pneus. A primeira registrou a segundo maior rentabilidade do ano, de 64% (51% em 2001). Já a Pirelli Pneus, apurou crescimento real 12,1% da receita e rentabilidade sobre o patrimônio líquido de 16,7% (10,5% em 2001).

O setor de papel e celulose beneficiou-se de bons preços internacionais para os seus produtos em 2002, mas o ótimo desempenho operacional foi anulado pelo aumento do peso dos encargos financeiros. Em 2003, num ambiente de maior estabilidade cambial, os resultados dessas empresas foram muito bons no primeiro semestre.

Setores que não foram bem - Da mesma forma, no setor de produtos alimentícios houve aumento de vendas e redução da rentabilidade. Nos segmentos exportadores deste setor, dentre os quais se destaca o de carnes processadas, o câmbio continuou estimulando a conquista de novos mercados no exterior, mas foi também responsável por perdas financeiras. O endividamento das seis maiores deste segmento saltou de 2,7 do patrimônio líquido, em 2001, para 3,4, praticamente o dobro da média das maiores do agribusiness. No total, as vendas de 22 indústrias de produtos alimentícios que constam dos rankings dos últimos dois anos cresceram 14% em termos reais, mas a rentabilidade mediana foi de apenas 1,3% (8,5% em 2001).

O comércio varejista de alimentos não teve um bom desempenho em 2002. Por se tratar de uma atividade que depende do nível da demanda interna, num ano de redução de aumento da taxa de desemprego e do poder de compra dos assalariados, os supermercados viram suas vendas diminuírem e as margens de lucros serem comprimidas. A rentabilidade mediana das cinco empresas presentes no ranking foi de -13,4% (-3,3% em 2001). As líquidas das cinco empresas reduziram-se em 7,2%, em termos reais.

Destaque mais uma vez - Em 2003, a despeito do crescimento modestíssimo que se projeta para o PIB nacional, sua crescente participação no comércio exportador deve garantir uma posição de destaque novamente para o agribusiness. Apesar de ter cedido um pouco, a taxa cambial ainda lhe é favorável. Os preços de commodities também se reduziram, mas não despencaram a ponto de minar as margens dos exportadores. A economia norte-americana começa a dar sinais de retomada do crescimento econômico, assim como a Europa.

Até setembro, o agribusiness exportou o equivalente a US$ 22,4 bilhões, um crescimento de 24,6% sobre os US$ 17,9 bilhões registrados em igual período do ano passado, e que corresponde a 42,4% das exportações brasileiras este ano.

O segmento é também um dos poucos que vem investindo na economia. Seja na compra de caminhões para escoamento da safra, de máquinas e equipamentos agrícolas ou na construção de novas instalações para produção de celulose, o dinamismo do agribusiness nacional transformou-o num caso especial dentro da economia nacional.

ALOISIO CAMPELO JR. e MARCOS ANTONIO CAIXETA *são economistas da Divisão de Gestão de Dados da Fundação Getulio Vargas*

Indicadores agregados do agribusiness

Em R$ milhões a preços de 2002, exceto onde indicado

	Ativo Total		Patrimônio Líquido		Receita Operacional Líquida		Lucro Líquido		Rentabilidade do Patrimônio Líquido[1]		Grau de Endividamento[2]	
	2001	2002	2001	2002	2001	2002	2001	2002	2001	2002	2001	2002
100 Maiores do Agronegócio	132.473	128042	54.904	42.456	95.769	102.042	4.514	544	7,34	5,72	1,38	1,78
500 Maiores S.A.	1.100.612	993.254	492.069	383.700	541.984	522.648	26.770	-12.483	5,74	2,76	1,19	1,46

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

As 100 Maiores do Agronegócio

Classificação geral

Exercício-base: 2002 (dados em R$ milhões, exceto onde indicado)

Posição 2003	Posição 2002	Setor	Estado*	Tipo de sociedade**	Posição no setor	Ativo total	Class. por Ativo	Receita Operacional Líquida	Class. por ROL
1	1	Pão de Açúcar	Comércio varejista	SP	A	1	9.092	2	7.981	1
2	2	Ambev / CBB	Bebidas	SP	F	1	10.547	1	6.782	3
3	3	Bunge Alimentos	Produtos alimentícios	SC	F	1	6.143	4	7.422	2
4	4	Cargill	Produtos alimentícios	SP	F	2	4.969	5	6.419	4
5	5	Sadia	Produtos alimentícios	SC	A	3	4.570	7	4.004	5
6	24	Klabin	Celulose e papel	SP	A	1	4.846	6	2.519	10
7	7	Aracruz	Celulose e papel	ES	A	2	6.444	3	1.687	15
8	8	Votorantim - VCP	Celulose e papel	SP	A	3	4.198	9	1.744	13
9	9	Perdigão Agroindustrial	Produtos alimentícios	SP	F	4	2.977	11	2.923	7
10	11	Bunge Fertilizantes	Produtos químicos	SP	F	1	2.748	13	2.945	6
11	6	Basf	Produtos químicos	SP	F	2	2.960	12	2.623	8
12	10	Souza Cruz	Produtos do fumo	RJ	A	1	2.745	14	2.535	9
13	12	Suzano	Celulose e papel	SP	A	4	4.347	8	1.217	21
14	13	Bompreço	Comércio varejista	PE	F	2	2.000	17	1.733	14
15	14	Bahia Sul	Celulose e papel	BA	A	5	3.425	10	928	29
16	19	Seara	Produtos alimentícios	SC	A	5	1.540	20	1.483	18
17	20	Pirelli Pneus	Art. de borracha e plást.	SP	F	1	1.415	25	1.609	16
18	15	Parmalat	Produtos alimentícios	SP	A	6	1.529	21	1.325	19
19	25	Cenibra	Celulose e papel	MG	F	6	2.007	16	985	26
20	16	Vicunha	Produtos têxteis	CE	A	1	1.292	27	1.277	20
21	-	Kraft Foods	Produtos alimentícios	PR	F	7	1.470	23	1.072	25
22	17	Sendas	Comércio varejista	RJ	A	3	1.020	33	2.091	12
23	26	Ripasa	Celulose e papel	SP	A	7	2.066	15	811	34
24	27	Coteminas	Produtos têxteis	MG	A	2	1.681	18	900	31
25	23	Makro	Comércio por atacado	SP	F	1	804	41	2.459	11
26	29	Frangosul	Produtos alimentícios	SP	F	8	1.049	31	1.131	23
27	30	Avipal	Produtos alimentícios	RS	A	9	1.119	30	920	30
28	18	Bayer	Produtos químicos	SP	F	3	845	39	1.190	22
29	53	VCP Exportadora 3	Comércio por atacado	SP	F	2	1.629	19	561	44
30	33	Fosfertil	Produtos químicos	MG	A	4	1.382	26	622	40
31	32	Bompreço Bahia	Comércio varejista	BA	A	4	801	42	1.084	24
32	36	Ultrafertil	Produtos químicos	SP	F	5	1.026	32	822	33
33	40	M. Dias Branco	Produtos alimentícios	CE	F	10	1.193	28	585	43
34	34	Duratex	Produtos de madeira	SP	A	1	1.516	22	508	48
35	31	Spal	Bebidas	SP	F	2	721	46	964	27
36	41	Santista Têxtil	Produtos têxteis	SP	A	3	998	34	657	37
37	101	Monsanto NE 3	Produtos químicos	BA	F	6	925	35	655	38
38	39	Martins	Comércio por atacado	MG	F	3	493	56	1.493	17
39	37	Milenia	Produtos químicos	PR	F	7	860	37	604	42
40	49	Cargill Fertilizantes	Produtos químicos	SP	A	8	586	50	871	32
41	45	Coimex	Comércio por atacado	ES	F	4	491	57	959	28
42	42	Aché	Prods. farmac. e veter.	SP	F	1	856	38	507	49
43	-	Jari Celulose	Celulose e papel	PA	A	8	1.423	24	330	70
44	47	Usina Caeté	Açúcar e álcool	AL	F	1	814	40	490	51
45	48	Duratex Exportadora	Comércio por atacado	SP	F	5	746	44	416	60
46	57	Santher	Celulose e papel	SP	A	9	610	48	479	52
47	59	Usina Coruripe	Açúcar e álcool	AL	F	2	922	36	334	69
48	54	Moinhos Cruzeiro do Sul	Produtos alimentícios	RS	F	11	402	66	624	39
49	72	Esteve	Comércio por atacado	ES	F	6	478	58	504	50

50	62	Coinbra-Frutesp 1	Bebidas	SP	F	3	509	54	458	53
51	64	Adubos Trevo	Produtos químicos	RS	A	9	364	74	703	35
52	51	Eucatex	Produtos de madeira	SP	A	2	747	43	328	72
53	55	Elegê	Produtos alimentícios	RS	F	12	375	72	621	41
54	76	Schincariol	Bebidas	SP	F	4	1.130	29	249	85
55	46	Braswey	Produtos alimentícios	SP	F	13	416	65	512	47
56	50	Hering	Vestuário	SC	A	1	741	45	313	75
57	58	Garoto	Produtos alimentícios	ES	F	14	380	70	556	45
58	52	Vonpar	Bebidas	RS	F	5	493	55	415	61
59	61	Klabin Kimberly	Celulose e papel	SP	F	10	420	62	414	62
60	60	Spaipa	Bebidas	PR	F	6	377	71	452	55
61	63	Philip Morris	Produtos do fumo	PR	F	2	395	68	433	59
62	67	Sab Trading	Comércio por atacado	RJ	F	7	333	78	531	46
63	56	Teka	Produtos têxteis	SC	A	4	417	64	394	63
64	70	Orsa	Celulose e papel	SP	F	11	382	69	368	67
65	81	Guararapes	Vestuário	RN	A	2	704	47	240	87
66	65	Vigor	Produtos alimentícios	SP	A	15	520	53	272	81
67	74	Laginha Agro Industrial	Açúcar e álcool	AL	F	3	523	52	253	83
68	75	Açúcar Guarani	Açúcar e álcool	SP	F	4	420	63	288	78
69	69	Zillo Lorenzetti	Açúcar e álcool	SP	F	5	444	60	273	80
70	87	Cia. Prod. de Alimentos	Produtos alimentícios	BA	F	16	342	77	326	73
71	66	Copertrading	Comércio por atacado	AL	F	8	260	85	436	58
72	73	Randon - Fabr. e mont. de veículos automotores		RS	F	1	251	87	442	57
73	68	Josapar	Produtos alimentícios	RS	A	17	275	82	390	64
74	79	Usina Barra Grande	Açúcar e álcool	SP	F	6	398	67	260	82
75	88	Bianchini	Produtos alimentícios	RS	F	18	193	98	685	36
76	89	Placas do Paraná	Produtos de madeira	PR	F	3	544	51	221	91
77	71	Eldorado	Comércio varejista	SP	F	5	233	94	454	54
78	84	Fertibrás	Produtos químicos	SP	A	10	320	80	307	77
79	90	ABC Inco	Produtos alimentícios	MG	F	19	224	96	452	56
80	78	Schering-Plough	Prods. farmac. e veter.	RJ	F	2	239	91	381	66
81	-	Tangará	Comércio por atacado	ES	F	9	319	81	279	79
82	80	Itasa	Produtos alimentícios	MG	F	20	352	76	248	86
83	99	Camil Alimentos	Comércio por atacado	SP	F	10	220	97	387	65
84	82	Tafisa	Produtos de madeira	PR	F	4	440	61	210	94
85	97	Schincariol NE	Bebidas	BA	F	7	455	59	202	96
86	-	Jacto	Máquinas e equipamentos	SP	F	1	240	90	330	71
87	111	Continental Tobaccos	Produtos do fumo	RS	F	3	235	92	312	76
88	91	Cacique	Produtos alimentícios	PR	A	21	320	79	235	88
89	-	Montecitrus	Produtos alimentícios	SP	F	22	264	83	253	84
90	-	Unicafé	Comércio por atacado	ES	F	11	166	99	346	68
91	105	Karsten	Produtos têxteis	SC	A	5	242	88	234	89
92	85	Yakult	Produtos alimentícios	SP	F	23	254	86	221	92
93	-	Veracel 2	Celulose e papel	BA	F	12	606	49	121	100
94	103	Maeda	Produtos alimentícios	SP	F	24	242	89	221	93
95	108	Ipiranga / Coca Cola	Bebidas	SP	F	8	230	95	227	90
96	102	Döhler	Produtos têxteis	SC	A	6	263	84	191	97
97	-	Sorvane	Produtos alimentícios	PE	F	25	358	75	146	98
98	98	Müller	Bebidas	SP	F	9	233	93	207	95
99	95	Klabin Bacell	Celulose e papel	BA	F	13	371	73	139	99
100	94	Batávia	Produtos alimentícios	PR	F	26	146	100	321	74

Obs.: Foram incluídas nesta pesquisa as empresas brasileiras que divulgaram balanços em órgãos oficiais de imprensa até o dia 15 de junho de 2003.

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

** Aberta ou fechada, situação em dezembro de 2002

1 Exercício findo em 30 de junho de 2002. Valores corrigidos pelo IGP-DI de modo a refletir o poder de compra da moeda em dezembro de 2002.

2 Iniciou operações em 2002.

3 Os números do balanço referente ao exercício de 2001 refletiam operações realizadas em período diferente de 12 meses, prejudicando a comparação com os números de 2002.

As melhores empresas do Agronegócio

M. Dias Branco: a padaria que virou indústria de alimentos

A história do grupo empresarial M. Dias Branco teve início em 1927, quando seu fundador, Manoel Dias Branco, chega ao porto de Belém do Pará, vindo de Portugal. Após um curto período na capital paraense, o comerciante transferiu-se para Fortaleza em 1930, onde iniciou, em uma pequena padaria, a produção de biscoitos.

Hoje, mais de setenta anos depois, a pequena padaria transformou-se num dos maiores conglomerados brasileiros do setor alimentício, sendo líder há muitos anos no segmento de biscoitos e massas no Norte e Nordeste do país. Em setembro de 2003, numa decisão estratégica, entrou com força no mercado do Sudeste e Sul, ao adquirir, do grupo portenho Socma Macri, a Adria Alimentos do Brasil. Com esta e outras aquisições, a M. Dias Branco tornou-se o maior fabricante de massas e biscoitos da América Latina, à frente da Nestlé e Danone.

O histórico recente da empresa tem sido de rápido crescimento, boa lucratividade e situação confortável de liquidez. Os investimentos têm sido financiados muitas vezes por recursos próprios, face à grande capacidade de geração de caixa e ao reduzido endividamento financeiro.

No ranking das maiores do agribusiness, ela saltou da 67° posição em 1999 para a 33° posição neste ano. Em 2003, sua receita líquida cresceu 33%, alcançando R$ 585 milhões. O lucro líquido, de R$ 197 milhões, foi 77,5% superior aos R$ 110,7 milhões do exercício anterior. A rentabilidade, sistematicamente acima de 10% nos últimos seis anos, alcançou 19,6%, um resultado impressionante no ano passado, principalmente por tratar-se de um segmento mais voltado ao mercado interno como o de massas e biscoitos. No setor de produtos alimentícios, a rentabilidade mediana do setor alimentício não passou de 1,3% em 2002.

Fosfertil: adubando as supersafras

A Fosfertil completou no ano passado dez anos como empresa de capital privado, mantendo, ao longo desse período, excelentes resultados. A companhia tem investido no aumento de sua capacidade produtiva, em inovações tecnológicas e em novos produtos, assegurando a expansão dos negócios. O dinamismo do agribusiness brasileiro nos últimos anos favoreceu a empresa. Em 2002, a Fosfertil registrou aumento de 21,2% no ativo total e de 29,5% na receita líquida. O lucro líquido, de R$ 259,1 milhões, foi 88,3% superior aos R$ 137,5 milhões do exercício anterior. A rentabilidade de 47% foi quase o dobro da apurada no ano anterior, de 25,3%, que já era um resultado muito bom.

Em 2003, a situação continua boa. A companhia obteve um faturamento líquido de R$ 583 milhões de janeiro a setembro, 44% superior ao de 2002. A rentabilidade no mesmo período alcançou 45,5%, em termos anualizados.

As ações da empresa estiveram presentes em todos os pregões da Bovespa, com grande volume negociado, e valorizaram-se 1.170% de janeiro de 1999 a outubro de 2003, período em que o Índice Bovespa variou 165%.

Votorantim - VCP: valorização recorde na Bolsa

A empresa do grupo Votorantim no setor de papel e celulose surgiu em 1988, com a compra da Celpag, em privatização promovida pelo BNDES. Em novembro de 1992, o grupo adquiriu também a Papel Simão. Desde então, a VCP vem crescendo continuamente e ampliando sua fatia de mercado, tanto na produção de papel quanto na de celulose. Somente entre 1998 e 2002, ela investiu mais de US$ 1,3 bilhão.

A VCP vem demonstrando capacidade de rápida adaptação às mudanças nos mercados, seja ao modificar a parcela de sua produção destinada ao mercado externo seja na alteração do mix de produtos entre celulose e papéis de maior ou menor valor agregado. Tudo de acordo com a necessidade da conjuntura em seu setor. Em 2002, sua receita líquida alcançou R$ 1,7 bilhão. O ativo total atingiu R$ 4,2 bilhões, com crescimento de 30,7% em relação ao ano anterior. Já a rentabilidade foi de 10,9%, situando-se bem acima da média do setor de celulose e papel no ano passado, de 2,7%.

De janeiro a setembro de 2003, obteve um lucro recorde de R$ 670 milhões, 591% a mais do que no mesmo período no ano passado. A rentabilidade alcançou 25,6%, em termos anualizados.

A companhia é referência na Bovespa, sendo integrante do nível I de governança corporativa. É também negociada na Bolsa de Nova York desde abril de 2003. No período de 1999 até outubro deste ano, as ações da companhia valorizaram-se 1.264% em termos reais, contra 165% do Ibovespa.

(Aloisio Campelo Jr. e Marcos Antonio Caixeta)

As empresas que mais avançaram no ranking

Classificação	Empresa	Setor	Posição no ranking 2002	Posição no ranking 2003	Nº de posições conquistadas
1	Monsanto NE	Produtos químicos	101	37	64
2	VCP Exportadora	Comércio por atacado	53	29	24
3	Continental Tobaccos	Produtos do fumo	111	87	24
4	Esteve	Comércio por atacado	72	49	23
5	Schincariol	Bebidas	76	54	22
6	Klabin	Celulose e papel	24	6	18
7	Cia. Prod. de Alimentos	Produtos alimentícios	87	70	17
8	Guararapes	Vestuário	81	65	16
9	Camil Alimentos	Comércio por atacado	99	83	16
10	Karsten	Produtos têxteis	105	91	14

As empresas que mais recuaram no ranking

Classificação	Empresa	Setor	Posição no ranking 2002	Posição no ranking 2003	Nº de posições conquistadas
1	Bayer	Produtos químicos	18	28	10
2	Braswey	Produtos alimentícios	46	55	9
3	Teka	Produtos têxteis	56	63	7
4	Yakult	Produtos alimentícios	85	92	7
5	Hering	Vestuário	50	56	6
6	Vonpar	Bebidas	52	58	6
7	Eldorado	Comércio varejista	71	77	6
8	Batávia	Produtos alimentícios	94	100	6
9	Basf	Produtos químicos	6	11	5
10	Sendas	Comércio varejista	17	22	5

As maiores rentabilidades

Class.	Empresa	Setor	Rentab. do PL (em %)	Class. Geral
1	Sab Trading	Comércio por atacado	72,3	62
2	Souza Cruz	Produtos do fumo	64,0	12
3	Copertrading	Comércio por atacado	59,6	71
4	Montecitrus	Produtos alimentícios	55,4	89
5	Coimex	Comércio por atacado	53,7	41
6	Schering-Plough	Produtos farmacêuticos e veterinários	51,6	80
7	Monsanto NE	Produtos químicos	50,0	37
8	Ipiranga / Coca Cola	Bebidas	48,8	95
9	Fosfertil	Produtos químicos	47,0	30
10	Usina Barra Grande	Açúcar e álcool	39,0	74

As menos rentáveis*

Class.	Empresa	Setor	Rentab. do PL (em %)	Class. Geral
1	Hering	Vestuário	-1760,2	56
2	Cargill Fertilizantes	Produtos químicos	-661,2	40
3	Cargill	Produtos alimentícios	-236,9	4
4	Teka	Produtos têxteis	-191,4	63
5	Santher	Celulose e papel	-80,0	46
6	Philip Morris	Produtos do fumo	-76,3	61
7	Orsa	Celulose e papel	-72,0	64
8	Josapar	Produtos alimentícios	-57,7	73
9	Bompreço	Comércio varejista	-43,6	14
10	Ambev / CBB	Bebidas	-42,5	2

** Não foram consideradas as empresas que estavam com PL negativo ao final de 2002.*

3pontos

EDUCAÇÃO EXECUTIVA
FGV-EAESP

PLANEJE-SE PARA 2004

CEAG - Administração de Empresas, Administração Hospitalar, Administração de Turismo e Hotelaria e Administração de Negócios com Sistemas Integrados

GVPEC - Direção Estratégica, Cursos *in company* e Gestão Executiva

MPFE - Mestrado Profissional em Finanças e Economia (em conjunto com a FGV-EPGE)

MPA - Mestrado Profissional em Administração

OneMBA - Um MBA verdadeiramente global, desenvolvido por cinco escolas líderes de negócios, com certificação brasileira e internacional

Gv*next* - Método flexível que usa as facilidades tecnológicas da comunicação a distância

Quem é diferente brilha.

FGV

EAESP

www.fgvsp.br
(11) 3281-7926 / 3281-3208

ANÁLISE DE GRÃOS

Testes Rápidos Para Detecção de Transgênicos - Envirologix

Soja transgênica? Tire a sua dúvida.



Kit QuickStix

- Teste Qualitativo - resultados tipo SIM/NÃO
- Simples - apenas um procedimento
- Resultados rápidos e confiáveis - 0,1% de sensibilidade, com resultados positivos em aproximadamente 1 minuto

Para Soja, milho, algodão e outros...

Kit Quantiplate

- Teste quantitativo
- Testa até 44 amostras simultâneas
- Baixo Custo
- Para Soja em Grãos e Farinha de Soja Roundup Ready



A Agrosystem fornece completa assistência e treinamento em todo o território nacional.

Converse conosco e conheça a linha completa de Kits Envirologix

Medidores de Umidade DICKEY-john



GAC 2100

- O único totalmente automático
- O único com 2 níveis de segurança:
  - controle supervisor
  - controle operador
- O único que permite rastrear o histórico das curvas

Homologado como PADRÃO pelo Min. da Agricultura Norte Americano GIPSA



GAC 500 MT

Precisão de Laboratório que pode ser levada ao Campo.

- Mais de 450 curvas de calibração em arquivo
- Portátil, pode ser ligado ao acendedor de cigarros de veículos.

Lançamento! Sucesso de vendas

Agrosystem

Tecnologia ao seu alcance

Av. Independência, 1286 - Ribeirão Preto - SP - CEP 14025-230
Fone: 16 3931 3838 - Fax: 16 3941 1848 www.agrosystem.com.br

Seca, pragas e baixa tecnologia nas lavouras

ARMANDO MATIELLI e
ANDRÉ LUIS MATIELLI

A colheita brasileira da safra 2003 / 2004 findou-se e os comentários são generalizados em relação a uma queda de produção muito superior ao previsto, comparado com a safra 2002 / 2003. Todos os indicativos mostram quebras superiores a 50% e, com isso, deveremos fechar a produção entre 23 e 25 milhões de sacas, com destaque as perdas massivas no café arábica: uma produção não superior a 18 milhões de sacas, com um impacto direto nas exportações, nos meses vindouros.

O mercado internacional está, aparentemente, abastecido, com 22 milhões de sacas (Tristão / UK); com isso os países importadores possuem estoques suficientes para aproximadamente 100 dias. No momento, tais países estão despreocupados, ou fazendo-se de "cegos, surdos e bobos". Não ventilam preocupações com a quebra brasileira da atual safra, que representará um montante de aproximadamente 25 milhões de sacas. O mercado realmente "acordará" quando sentir as fortes quedas nas exportações nacionais: no último mês de agosto já caiu 1,0 milhão de sacas, em relação a agosto de 2002 e, assim, estaremos neste ciclo de quedas dos embarques.

Muitos produtores estão utilizando os instrumentos disponíveis de estocagem como EGF (Estoques do Governo Federal) e outros mais capi-



talizados já estão avisando que não venderão seu café por preços inferiores a US$ 100,00 / saca. A facilidade de aquisição para as exportações passará a ser uma dificuldade, e aos poucos veremos uma forte retração nas exportações brasileiras com uma conseqüente recuperação de preços.

Com relação à safra 2004 / 2005, não vemos as mínimas condições para a produção dos 40 milhões de sacas. Lembraríamos que as superssafras, como a de 2002 / 2003, são esporádicas, como mostra o histórico das produções.

ras, início de erradicação e uma grave situação de diminuição nos tratos culturais. As despesas com defensivos mostra queda: caiu de US$ 170 milhões em 1997 123 milhões em 2000; nos anos de 2001 e 2002 despencou para US$ 87 milhões e US$ 76 milhões respectivamente. A grande queda foi no uso dos granulados de solo, principalmente destinados ao controle da Ferrugem (Hemileia vastatrix), cuja doença se dissemina com voracidade. O desfolhamento, concentrado nos últimos meses, foi alarmante; a Ferrugem é considerada a principal doença do

HISTÓRIA DAS SAFRAS

- **1906** – 20,6 milhões de sacas, quando, na época, a média era de 11 a 15 milhões de sacas;
- **1927** – 27,8 milhões de sacas;
- **1933** – 29,8 milhões de sacas;
- **1936** – 26,3 milhões de sacas;

O Estado de São Paulo entrou e solidificou-se como forte produtor. A produção naquela época era aproximadamente de 15 – 20 milhões de sacas

- **1959** – 44,1 milhões de sacas, quando, naqueles anos, a produção era cerca de 16 a 29 milhões de sacas. O Paraná entrou como forte produtor com 20,7 milhões de sacas;
- **1961** – 39,6 milhões de sacas; idem ao comentário anterior, onde novamente se sobressai o Estado do Paraná como fortíssimo produtor com 21,4 milhões de sacas, inclusive já suplantando o Estado de São Paulo;
- **1965** – 37,0 milhões de sacas; comentários iguais a 1961;
- **1981** – 35,4 milhões de sacas, quando a produção naqueles anos era cerca de 15 a 25 milhões de sacas. Nesse ano, o Estado de Minas Gerais destacou-se pela primeira vez como grande produtor nacional de café com 11,6 milhões de sacas;
- **1987** – 42,9 milhões de sacas, quando naquela época as produções eram de aproximadamente 16 a 32 milhões de sacas. Foi também o último ano de grande participação do Paraná com 10,0 milhões de sacas;

De **1987** a **2002** as safras ocorreram entre 20 a 30 milhões de sacas, com alguns anos de destaque, como a safra de 1998 / 99 de 33,95 milhões de sacas e, agora, em 2002 culminando com a nossa safra recorde na história brasileira de produção de café com 48,4 milhões de sacas.

O levantamento das produções desde 1880 (livros "150 Anos de Café" - páginas 123 a 315 e "Anuário Estatístico do Café Coffeebusiness - 2002") mostra que nos últimos 120 anos ocorreram cerca de 11 a 12 supersafras e assim pode-se dizer que produções elevadas ocorrem a cada 10 a 11 anos aproximadamente, sendo muitas delas relacionadas a fatores determinantes como as produções entrantes / marcantes dos Estados do Paraná, São Paulo e Minas Gerais.

No momento, não observamos qualquer fator de regiões entrantes ou produções marcantes para resultar em safras desses "naipes". Muito pelo contrário, assistimos abandono das lavouras cafeeiro, com prejuízos, quando não controlada ou prevenida, entre 52 a 55% de quebra na produção. Temos ainda as pragas, como o Bicho-Mineiro e as Cigarras. Quem visita o Sul de Minas, fica incomodado com o barulho estridente da cigarra, cujo canto quando isolado e moderado, é até bucólico; mas, ultimamente passa dos limites e vai do bucólico para o irritante.

As lavouras "lambidas" pela ferrugem, muitas vezes, tornaram-se inaptas para as produções vindouras. A queda marcante no uso de fungicidas provocará o abandono de muitos cafezais ao abandono. Há também diminuição no uso de fertilizantes: em 1997 foram utilizados 54 Kg por saca de café beneficiado, que recuou de 32 a 49 Kg, para culminar na drástica redução para apenas 21,5 Kg por saca beneficiada em 2002. Se analisarmos o ano de 2000, parece-nos o ano mais significativo na adubação, onde consumiu-se 1.428.000 toneladas de adubo nos cafeeiros, para uma produção de 31,1 milhões de sacas, ou seja, 45,92 Kg de adubo por saca beneficiada. Em 2002, se acompanhássemos a média de 2000, para a produção 48,4 milhões de sacas, o consumo chegaria 2.222.000 toneladas, mas na realidade ficou em 1.040.000 toneladas. A redução passou da metade da adubação. Além disso, os cafezais saíram dos rincões de solos ricos, como o Paraná e São Paulo, para serem e plantadas em regiões mais nórdicas, com solos mais pobres, e o impacto na produção é inevitável.

Somado ao baixíssimo nível tecnológico nos cafezais, ainda tivemos meses horríveis de seca e estiagem. O último Boletim do Ministério da Agricultura e do Abastecimento - PROCAFÉ (de Varginha / MG), datado de 01/10/2003, mostra um déficit hídrico de 163,2 milímetros, nível considerado como comprometedor para safra vindoura.

Mesmo com chuvas em abundância e na hora certa, sofreremos com a redução em 50% no controle fitossanitário e nas adubações. É lamentável situação de debilidade dos cafezais. PARA A SAFRA 2004/05 podemos afirmar uma produção na faixa de 32 a 38 milhões de sacas. Se somarmos com as 23 a 25 milhões sacas cabadas de colher, ficaremos com um total de aproximadamente 60 milhões de sacas para as duas safras juntas, 2003 / 2004 e 2004 / 2005. ■

ARMANDO MATIELLI E ANDRÉ LUIS MATIELLI são Engos Agrônomos, ambos com MBA em Agribusiness (FGV) e Cafeicultores - Fazenda Jacutinga (Guapé / MG)

Alternativa de peso

A redução dos recursos governamentais exige instrumentos dinâmicos e segurança nos negócios

FABIANA S. PEROBELLI
ROBERTO SIMONSEN

A questão do financiamento é comum às cadeias agroindustriais, pois a participação do governo enquanto financiador tem se reduzido ao longo dos anos, obrigando os agentes a buscar meios alternativos de captação de recursos.

Os anos 90 marcaram algumas mudanças substanciais na economia brasileira, entre as quais a abertura dos mercados à concorrência internacional. A abertura dos mercados, iniciada no governo Collor, foi motivada pela identificação de estruturas arcaicas e ineficientes nas diversas cadeias produtivas. O objetivo era, através da concorrência com os produtos importados, conduzir aqueles setores à reestruturação.

Outra mudança importante tem sido o quadro de gradual saída do governo do processo produtivo enquanto agente financiador, em função do estouro da dívida pública, tanto da externa -contraída ao longo dos anos 70-, quanto da interna, na década de 80.

A década de 90 evidenciou a impossibilidade de o governo continuar atuando como agente produtivo, além de mostrar a necessidade de se transferir tal função para o mercado. Essa transição para o setor privado é gradual, pois o governo precisa administrar as pressões sociais dela decorrentes e não desorganizar as cadeias produtivas.

A necessidade de alternativas para o financiamento da agricultura está na origem do apoio dado pelo governo à criação de novos instrumentos de captação, como a CPR, e tem atraído novos capitais para aplicação nos mercados de futuros de commodities em bolsas brasileiras.

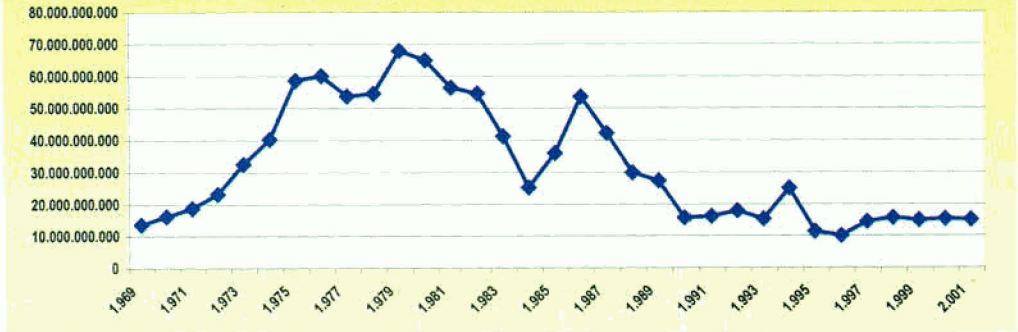
O governo deixa paulatinamente de ser agente financiador ao mesmo tempo em que continua atuante em programas de apoio à comercialização, como o Prêmio de Escoamento do Produto (PEP), uma medida emergencial para garantir o escoamento do produto na época da safra. Através do Banco do Brasil, o governo federal continua sendo a principal fonte dos recursos destinados ao crédito rural (tabela). E, enquanto o mercado privado não se mostra capaz de assumir plenamente seu papel, têm sido criados instrumentos que poderão dar maior credibilidade aos tomadores de risco, como a nova Lei de Armazenagem e o zoneamento agrícola.

A EVOLUÇÃO DO FINANCIAMENTO

O fato de o crédito agrícola ter diminuído ao longo dos anos não afetou a expansão da produção nacional de grãos. A agricultura brasileira tem encontrado meios alternativos de buscar financiamento para a produção, seja pela emissão de cédulas do produto rural (CPR) ou pela utilização de recursos próprios.

Estima-se que serão necessários R$ 48 bilhões para financiar a produção de grãos, avaliada em R$ 80 bilhões. Os recursos para financiamento estariam divididos da seguinte forma: R$ 13 bilhões em recursos próprios, R$ 1 bilhão em CPRs do Banco do Brasil, R$ 18 bilhões em CPRs de gaveta e R$ 16 bi-

Evolução dos recursos na agropecuária





lhões de crédito rural.

No caso das CPRs, o número de operações cresceu desde 1994. Em 2002, foram 21.688 operações para um volume superior a R$ 1 bilhão. Entre janeiro e outubro de 2003, movimentaram 20,7 mil contratos e chegaram a R$ 1 bilhão. A soja passou a ser o principal produto, seguido pelo boi e café, respectivamente.

Gerenciamento de risco

A função básica do mercado futuro é ser utilizado como um instrumento de gerenciamento de risco pelos hedgers. O risco é inerente à atividade econômica. Uma forte seca ou a geada podem arrasar as pastagens e provocar perda de peso do gado, o que irá afetar a rentabilidade do negócio, a venda no mercado disponível do boi gordo.

Outros agentes econômicos, como os frigoríficos, têm de trabalhar com alguns riscos que escapam a seu controle. É o caso de uma elevação bruta do preço do boi gordo, implicando elevação inesperada de seus custos. Assim, tanto pecuaristas quanto frigoríficos atuariam no mercado futuro a fim de transferir esses riscos para um terceiro agente, no caso o investidor, cujo interesse é obter ganhos com as oscilações do mercado.

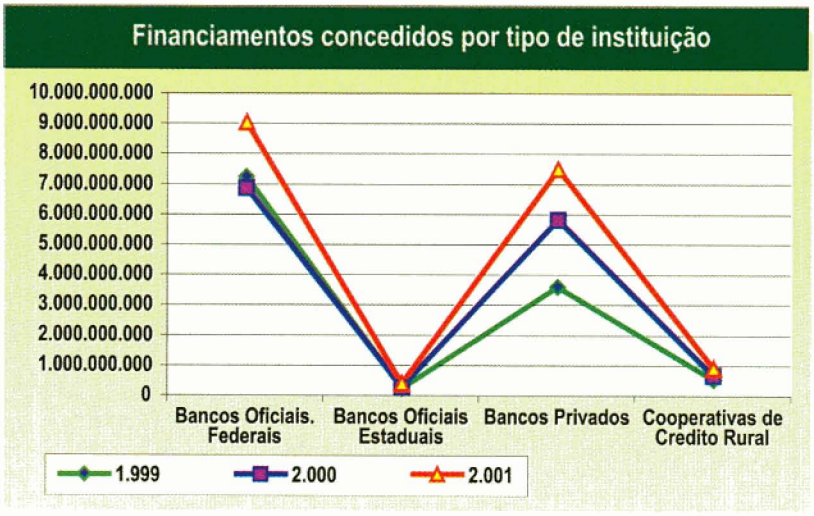
Tanto os hedgers - que buscam proteção de preço no mercado futuro - quanto os investidores se sentirão atraídos a participar do mercado futuro caso exista o risco de oscilação dos preços. Se o pecuarista de antemão conseguisse determinar a que preço estará o boi daqui a seis meses, não haveria necessidade de se praticar hedge em bolsa. Como isso não ocorre, é na transferência de riscos que está o fundamento básico do mercado futuro.

Os mercados futuros constituem um instrumento de gerenciamento de comercialização capaz de eliminar ou diminuir substancialmente o risco da variação de preços. Além dessa função, exercem também a de captação de recursos. No entanto, os mercados futuros não são a única ferramenta de comercialização, apenas uma das opções que devem estar integradas às demais numa empresa.

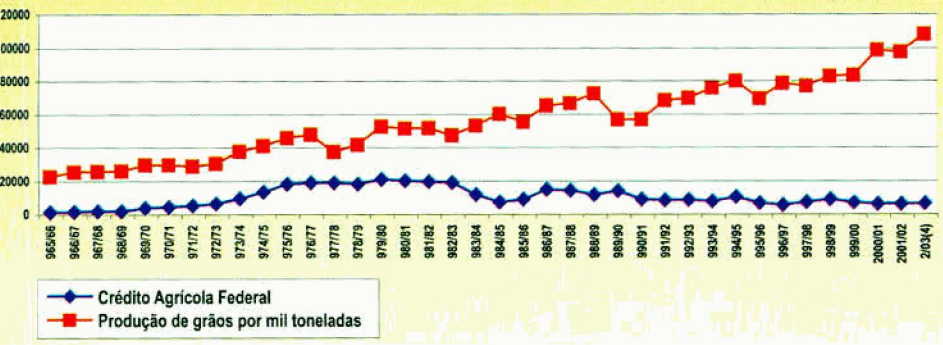
Exemplo da interligação de agentes é o trabalho com operações que consistem em comprar uma CPR de produtos agrícolas e simultaneamente vender contratos futuros na BM&F, visando taxa de juro predefinida. No vencimento da CPR, o vendedor entregará o produto e o comprador poderá utilizá-lo, se for exportador ou industrial, ou poderá liquidar a CPR financeiramente quando tiver na outra ponta um investidor que não queira receber o produto. Nesse último caso, a indústria de insumos, vendedora de CPR, poderá dar seu aval ao título comprado pelo investidor, que prefere correr o risco da empresa de insumo do que o risco do produtor, que ele não conhece.

Desse modo se soluciona uma importante questão para as empresas de insumo, que normalmente realizam operações de escambo no mercado físico, nas quais adiantam uma parcela de recursos para o produtor e recebem na colheita o equivalente em produto. Como a empresa de insumo não tem interesse na mercadoria, a solução pode estar na liquidação financeira com o recibo de CPR, ou através de uma entrega na Bolsa.

A rentabilidade da operação, para o financiador, deve ser confrontada com as alternativas oferecidas pelo mercado financeiro. O tomador do recurso (um cafeicultor, por exemplo) compara essa taxa com outras alternativas no mercado financeiro - o CDI mais um acréscimo em função de seu risco, por exemplo. A taxa deverá ficar entre o custo de captação e



Comparativo: crédito agrícola e produção grãos



o de empréstimo do mercado naquele momento.

Para o comprador da CPR, se a taxa final de antecipação do recurso ao cafeicultor e a posterior venda de contratos futuros na BM&F se mostrar mais rentável que as taxas de mercado, haverá uma alternativa interessante de investimento, que permite maior venda de insumos.

Uma outra função que se atribui aos mercados futuros é a de sinalizador de preços. Se determinado mercado futuro for eficiente, suas cotações refletirão as informações disponíveis de oferta e demanda e as opiniões dos agentes - um bom meio de prever os preços que irão vigorar no mercado à vista na data do vencimento. A importância dessa sinalização está na precisão do processo de alocação intertemporal dos recursos entre os ativos, possibilitando aos agentes uma tomada de decisão eficiente. Além disso, as informações embutidas nas cotações do mercado futuro importam a todas as tomadas de decisão relativas a alocações na economia como um todo.

Mercados agropecuários da BM&F

Na BM&F, são negociados nove contratos agrícolas: café arábica, café robusta-conillon, boi gordo, bezerro, algodão, açúcar, milho, soja e álcool. A liquidez desses negócios se expressa pelo número crescente de contratos negociados: 766.387 em 2002 (gráfico). Quanto maior a liquidez, maior terá sido o número de participantes - e maiores serão as possibilidades de transferência de risco para os produtores que vierem a operar nesse mercado.

Falta o país desenvolver um sistema de seguro de produção e de performance na CPR que reduza o custo do aval e abra perspectivas para que outros parceiros possam financiar a agricultura com maior segurança. A entrada das seguradoras e resseguradoras, nacionais e estrangeiras nesse mercado irá alavancar o mercado de derivativos no país. É um dos instrumentos de que a indústria de insumos necessita para aumentar o financiamento do setor.

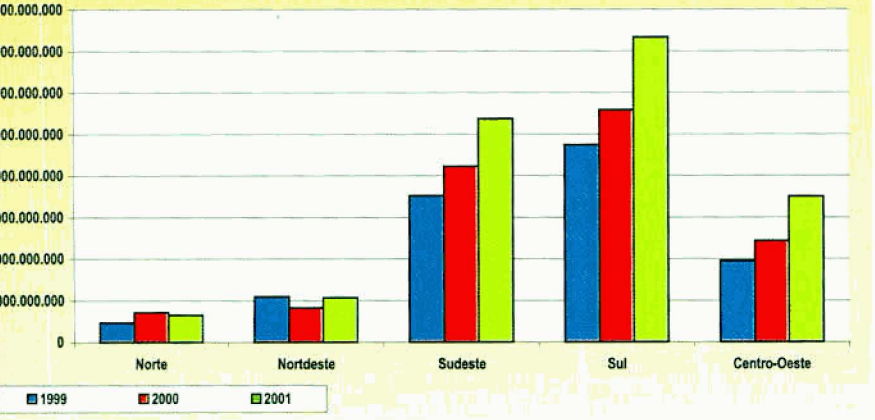
A desintermediação governamental do setor agrícola e o fim das medidas restritivas que impediam os investidores estrangeiros de operar nos mercados futuros agropecuários brasileiros podem contribuir para melhorar o funcionamento dos mercados futuros. Dinamizando-se os negócios, produtores, cooperativas, comerciantes, indústrias e exportadores terão mais condições para operar, dando liquidez ao mercado e mais segurança aos contratos de médio prazo.

O problema da comercialização está centrado na escassez de recursos do setor público. O desafio é em encontrar parceiros no setor privado que cumpram o papel deixado pelo governo. Parceria já praticada, a CPR só será efetiva se combinada à fixação de posições em mercados futuros.

A internacionalização dos contratos agrícolas da BM&F, permitindo a operação de estrangeiros, e a nova Lei da Armazenagem, que permitirá aos armazéns negociar o produto estocado, possibilitam traçar um quadro de boas perspectivas para a questão do crédito rural.

No caso brasileiro toma-se fundamental o bom funcionamento dos mercados futuros, principalmente dos contratos agropecuários, ante a gradual retirada do governo do setor. Os produtores devem fazer uso de instrumentos de minimização de riscos que independam da participação do Estado. ■

Financiamentos agropecuários por região



REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

DIAS, G. L. S. Proposta de reestruturação do sistema de financiamento rural. 2000.

GRAMACHO, A. Panorama da agricultura em 1999. Revista de Política Agrícola, ano IX, n. 1, p. 37 a 42., jan.-mar. 2000.

MORAES, M. P. O futuro da agricultura está no mercado. Folha de São Paulo, São Paulo: p.1-3, 5 set. 1999.

FABIANA S. PEROBELLI *é doutoranda em economia pela FGV-SP. Economista da BM&F. E-mail: fabianap@bmf.com.br*

Roberto Simonsen é graduando em administração pela FMU-SP.

E-mail: rsimonsen@bmf.com.br

Negociar com olhos no futuro

O posicionamento brasileiro em Cancún pode ter feito sentido do ponto de vista político, mas não faz sentido quando se observam fatos e números

MAURO DE REZENDE LOPES
BRUNO DE SOUZA PINHO

Os acontecimentos em Cancún podem parecer do ponto de vista político um enorme sentido. Entretanto para um observador acadêmico, a trabalhar essencialmente com fatos e números. no esforço para quantificar resultados dos quadros alternativos e cenários possíveis nas negociações, o que houve em Cancún não faz o menor sentido. A esperança para a Rodada de Desenvolvimento de Doha, como o próprio nome indica, era de uma negociação tarifária (de acesso ao mercado), com destaque para os países em desenvolvimento.

Em nossos trabalhos, os maiores benefícios para os países em desenvolvimento, do Mercosul e o Brasil, estariam na área de redução tarifária, das tarifas consolidadas ou, muito melhor, das tarifas praticadas. Com isso, seria possível haver uma inserção competitiva de todos esses países nos mercados mundiais, com base em vantagens competitivas. As negociações tendentes a reduzir o apoio à produção e às exportações teriam impactos muito reduzidos em termos de aumento de preços internacionais, seja de produtores e consumidores. Não haveria aumento das exportações em volume e valor, com a redução de custos de importação, aumento na balança comercial agroindustrial e substanciais melhorias nos níveis de bem-estar, medidos pelos excedentes do produtor e do consumidor. Resultados significativos viriam das negociações tarifárias.

Menos sentido ainda faria discutir subsídios à produção e às exportações. A proteção tarifária dos países desenvolvidos é tão alta que os subsídios à produção e ao escoamento de excedentes para o mercado mundial são virtualmente redundantes. Os produtores nos países desenvolvidos ganham com preços internos muito mais altos do que seriam com as importações livres e desgravadas. Os subsídios são um algo mais, além e acima da proteção tarifária. Portanto, seguindo a lógica, se quisermos eliminar os subsídios, temos de reduzir tarifas. Os preços cairiam nos mercados internos dos países desenvolvidos, pois os subsídios "detonariam" os seus orçamentos públicos . E por ai se vai, argumentando e discutindo o tema.

Entretanto, o que se assistiu em Cancún não faz o menor sentido. De início, a União Européia - e os EUA, que haviam feito uma corajosa proposta de negociação agrícola, mais "forte" do que o Grupo de Cairns - descobriu uma maneira ardilosa e de impacto para os países em desenvolvimento, para deixá-los atordoados e na defensiva. Colocaram logo no início das negociações os temas de Singapura, tanto do desagrado dos países em desenvolvimento (compras governamentais, investimentos, serviços, facilitação de comércio, etc.). Os países em desenvolvimento, em vez de insistirem em acesso a mercado e entre eles o Brasil, com todas as razões do mundo para prosseguir nessa linha, passaram a concentrar seus esforços na redução de subsídios à produção e à exportação, que os faria convergir para um relativo consenso. Resultado: perderam o foco da discussão, de nunca fazer acordo, mas discutir métodos e modalidades.

Vejamos o que dizem os estudos de impacto das negociações comerciais sobre os fluxos de comércio e a geração de produção, emprego e renda nos países em desenvolvimento. Em primeiro lugar, há entre os países em desenvolvimento, do G-22 ou G-18, 8 países com balança comercial dos principais produtos agrícolas altamente negativa. Isto é, são grandes importadores líquidos de alimentos. Esses países são China, Egito, Indonésia, México, Paquistão, Filipinas, Turquia e Venezuela. Pois muito bem, a redução do apoio interno traria prejuízo para todos os 8 países - como indicam as avaliações dos dados desses países. Se fosse levada à cabo uma eliminação das medidas de apoio interno todos os países perderiam. Talvez o país com menor perda fosse o México, mas todos perderiam porque são países dependentes de apoio interno para sustentar suas agriculturas. Sem ele, teriam que importar ainda mais produtos agrícolas. Portanto, curioso esse grupo G-22. No

que respeita aos subsídios à exportação, caso a negociação lograsse reduzi-los ou eliminá-los, 7 deles perderiam e apenas um país teria ganhos, a Indonésia. Teriam de gastar ainda muito mais com as importações. Eliminados os subsídios, os preços internacionais aumentariam muito. E sem redução de tarifas de importação, os preços internos iriam para as nuvens. Os gastos com importações cresceriam. Uma associação com muitos perdedores. Com o fim dos subsídios às exportações pedia também o Brasil, pois os preços do trigo iriam se elevar, com impactos sobre os preços internos de todos os produtos feitos com o cereal. O impacto maior seria nas classes de renda mais baixa.

Qual o entendimento por ganhos e perdas, nesse processo? Na verdade, a perda seria aumentar as despesas de importação com alimentos. Portanto, a quase totalidade, os 8 países perderiam por aumentar sua dependência das importações, caso fossem negociados redução ou eliminação dos subsídios à produção e à exportação. Temos sempre que dar uma olhada nos dados...

Outro resultado surpreende. Caso houvesse redução tarifária, ou seja, a negociação de acesso a mercado, dos 8 países fortemente importadores de alimentos, 7 ganhariam muito com o aumento da produção interna, inclusive redução de importações. Apenas um país perderia, o México. Reduzidas as tarifas - lembremos, do mundo todo - melhorariam as condições de acesso aos mercados dos países desenvolvidos e não resta dúvida de um grande ganho nas negociações. Olhemos sempre os dados.

Em suma, analisando esses resultados, os países mais interessados em redução de importações e melhoria da produção interna perderiam no caso das reduções dos subsídios à produção e à exportação. Só ganhariam se houvesse melhoria nas negociações tarifárias. Esse último item é do maior interesse para os países do Mercosul.

Por conseguinte, não parece muito lógico a formação de um grupo para evitar uma "derrota tática", de discutir os temas de Singapura, com um tiro mortal na agricultura. É difícil entender as vantagens das negociações em temas como compras governamentais, investimentos e serviços, onde não há estudos quantitativos, quando existem estudos com modelos para a agricultura, onde mostram as vantagens das negociações agroindustriais. Afinal de contas, quais as vantagens de negociar ou não negociar investimentos, serviços e compras governamentais e temas da agenda de Singapura. Talvez não se saiba concretamente: não se tem números e estimativas de perdas e ganhos relativos.

Quem diz isso é a Ministra de Comércio Internacional da Malásia, Rafidah Aziz, ao justificar o veto de não se discutir temas de Singapura com a seguinte expressão: "Não podemos discutir os temas porque não temos como avaliar o impacto (deles) sobre nossas economias".

Não faz, portanto, sentido, deixar de lado negociações agroindustriais cruciais para a inserção competitiva do Brasil e dos países em desenvolvimento, para adotar uma postura de negociação, onde se parte com o pé esquerdo e entra pelas portas do subsídio à produção e à exportação. E deixando de lado resultados tangíveis e palpáveis de negociações em termos de acesso a mercado, principalmente no momento de nos preparar para melhorar o acesso ao mercado em setores como processamento de frutas e vegetais; produção de sucos naturais, exceto cítricos; abatedouros e processamento industrial de carnes de aves e bovinas; produtos de alimentos preparados congelados e refrigerados; para consumo imediato, produção de açúcar em refino, inclusive seus subprodutos; e a indústria de massas e produtos da padaria. Temos conduzido estudos de tendência e benchmarking de setores agroindustriais que terão grandes mercados no futuro - justamente esses mencionados. Negociar é olhar para o grande negócio no futuro do Brasil - que são estes setores. Olhar para o futuro, para os setores onde cresce a demanda mundial e nos quais somos competentes.

Os setores do agronegócio brasileiro estão aceitando muito pacificamente a discussão de outros temas que não o acesso a mercado

Enfatizados esse ponto: não faz sentido o Brasil postergar a discussão de acesso a mercado em setores industriais onde o país tem forte vantagem competitiva, pelo menos à luz dos trabalhos de tendências do mercado mundial e do bechmarking das sua empresas industriais.

Menos sentido faz ainda a reação dos tomadores das decisões estratégicas acerca do futuro do agronegócio brasileiro. Reações de desaprovação não faltaram. Mas quase nenhuma mencionou: calma lá, porque não negociamos acesso a mercado, tal como é absolutamente crucial para todos nós? Por que não houve mais reação em relação a essa temática - exceto no caso do ministro da agricultura ao declarar-se "acabrunhado" com o que houve. Setores do agronegócio brasileiro estão aceitando muito pacificamente a discussão de outros temas que não o acesso a mercado. Aliás, uma tática muito bem sucedida de União Européia, de trazer sempre à mesa uma "multidão de assuntos", para distrair a atenção dos negociadores dos países em desenvolvimento,dos temas de acesso a mercado - que faz toda a diferença. Isso é o resultado de investir, como muitos fazem, na imagem da enorme "injustiça" provocada pelos subsíciods no mercado mundial de produtos agroindustriais. Esse investimento passou para o inconsciente coletivo dos dirigentes agroindustriais que precisam ouvir outras evidências do que importa é a negociação de acesso a mercado. Salvo melhor juízo, é claro. ■

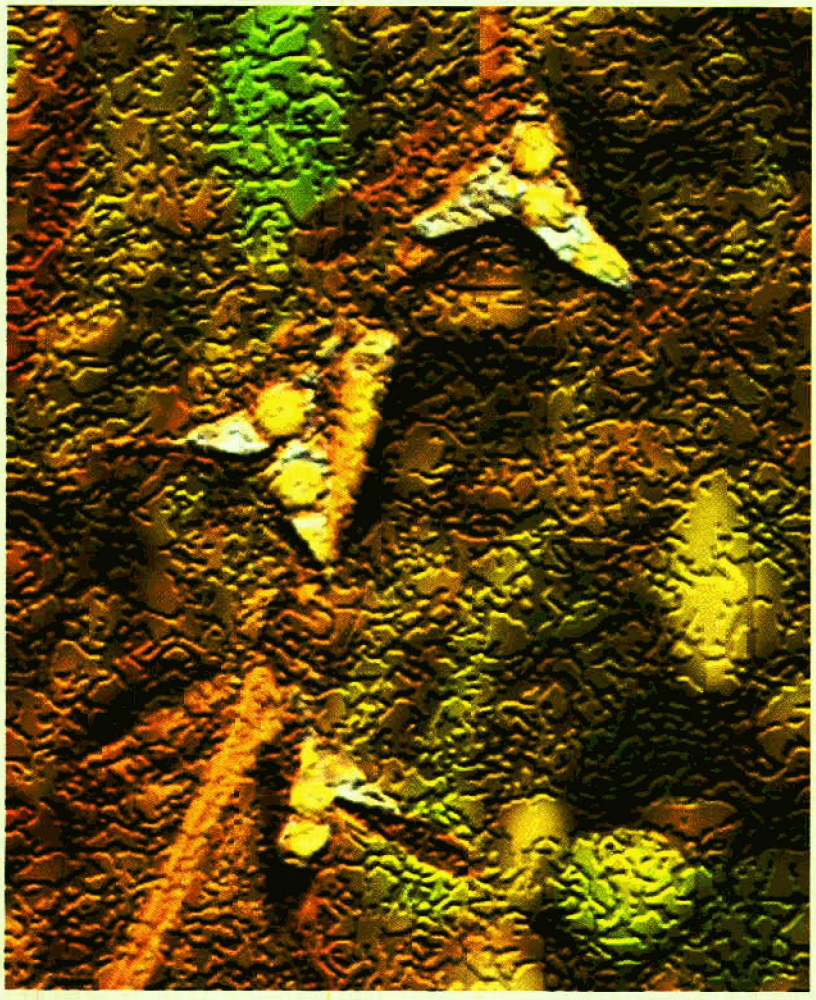
MAURO DE REZENDE LOPES *é economista do Centro de Estudos Agrícolas e professor da Fundação Getúlio Vargas*

BRUNO DE SOUZA PINHO *é estagiário, bolsista do CNPQ*

Por que precisamos dos transgênicos?

O Brasil não pode abrir mão das novas tecnologias na agricultura, sob o risco de ter de um papel menor no mercado mundial

ANTÔNIO MÁRCIO BUAINAIN
JOSÉ MARIA DA SILVEIRA



O desempenho do agronegócio, com sucessivos saltos da produção de grãos e das exportações, vem suscitando reações que são, no mínimo, curiosas. Nos EUA, os agricultores de Iowa mobilizaram representantes e lobistas para barrar o avanço brasileiro no mercado mundial de soja, aves e carnes, alegando que os produtores recebem subsídios, que há muito desapareceram da política agrícola nacional. No Brasil, ao lado do ufanismo, alguns setores colocam-se claramente em oposição ao agronegócio, supostamente concentrador de riqueza e renda, contrapondo-o às virtuosidades da agricultura familiar.

Esse quadro deve ser olhado com o otimismo precavido. Não se pode desprezar que o preço internacional elevado e a taxa de câmbio mais realista, associados a medidas internas como renegociação da dívida, desoneração das exportações, abertura de novas linhas de crédito e investimentos em infra-estrutura, reforçaram a elevada competitividade de várias cadeias produtivas, a exemplo das de soja, carnes, laranja e açúcar e álcool, o que resultou numa produção agrícola com menores custos que a de seus competidores próximos. Mas nunca é demais repetir que, malgrado o sucesso

do Moderfrota e os avanços recentes no transporte fluvial, parte dessa vantagem acaba perdida ao longo de estradas, portos, armazenamento e burocracia.

Se o País, com tantas restrições, já é tão competitivo na agricultura, por que os transgênicos são necessários? Por várias razões, entre as quais o fato de que, para estar entre os primeiros do ranking, nesse setor, não basta contar simplesmente com recursos naturais ou com barreiras transitórias para a entrada de novos competidores. Não é possível ignorar as mudanças no comércio mundial, que apontam para um mercado de commodities cada vez mais competitivo, com projeções de preços baixos e redução das margens de rentabilidade à medida que a conjuntura favorável atrai novas zonas produtoras. A sobrevivência nesse cenário, marcado pela instabilidade de preços, depende de alguma superioridade na produção. Tecnologia, escala e gestão sistêmica são determinantes para diminuir os custos na cadeia produtiva. Nenhuma economia de centavo de dólar é desprezível onde escala e vantagem de custo têm relevância.

Por outro lado, observa-se um forte processo de inovação/diferenciação no agronegócio para atender a novas exigências. Essa é a resposta à demanda por produtos orgânicos, com características particulares ? de cor, sabor, textura e aroma?, à conveniência do consumidor e da indústria? que determina diferenças em tamanho, conteúdo nutricional, composição, etc.? e, por fim, aos padrões mais rígidos impostos para a comercialização de gêneros agrícolas em nível mundial. Participar de tal mercado exige custos compatíveis e capacidade de inovação, assim como o domínio da moderna biotecnologia, da qual a transgenia constitui apenas um instrumento. Um país da dimensão do Brasil não pode aceitar um papel menor nesse segmento.

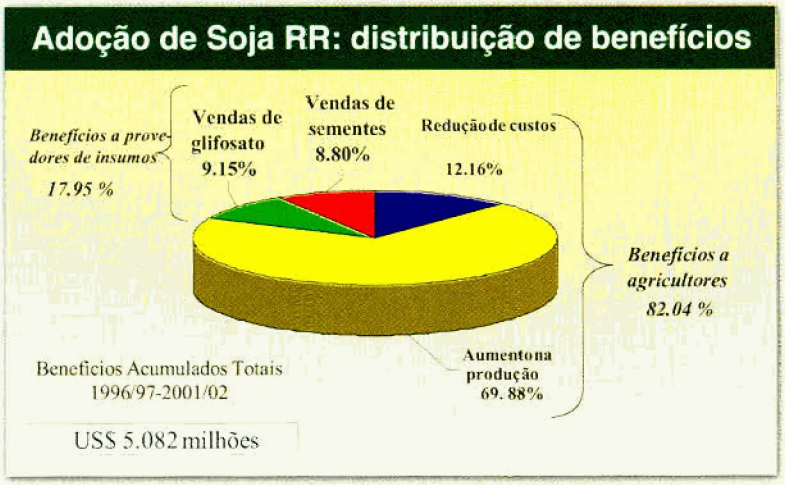
Visão estreita

A maioria das críticas aos transgênicos tem como base os produtos de primeira geração, disponíveis na forma de variedades tolerantes a herbicidas, resistentes a pragas e doenças. As sementes seriam o "vetor" de um pacote tecnológico que vem provocando danos ao meio ambiente e à saúde humana, além de exclusão social ? e que, portanto, deveria ser superado, não reforçado. Segundo a visão mais estreita, a principal finalidade dos OGMs é ampliar o mercado dos produtos químicos, e não aumentar a produtividade, reduzir impactos ambientais por meio de práticas como plantio direto e diminuir desvantagens competitivas dos agricultores familiares e/ou pobres. Os ganhos para a sociedade em geral seriam pequenos e, dados os riscos, a disseminação dos transgênicos seria uma precipitação, temerária à luz de um princípio quase religioso: o da precaução.

Como o Brasil já é competitivo, a melhor estratégia seria aguardar até que ficasse clara a preferência do mercado e que houvesse provas definitivas de que o uso de OGMs não implica riscos para o ambiente e para a população.

Ainda que aceitássemos a crítica de que a primeira geração de OGMs não traz ganhos ? o que é falso, como comprova a rápida difusão dos produtos em vários países ?, não podemos ignorar o caráter cumulativo da inovação. Dificilmente os países que ficam de fora da primeira onda conseguem recuperar o tempo e o espaço perdidos e inserir-se favoravelmente mais adiante. A diferenciação dos alimentos e o controle de processos que vêm sendo exigidos pelos consumidores baseiam-se na biotecnologia. Não há progressos substantivos nessa área quando se restringem, por antecipação, pesquisas e inovações viabilizadas pela genética. Neste momento, barrar os transgênicos significa excluir o Brasil do processo da revolução tecnológica que, ao que tudo indica, se afirmará como um dos mais importantes paradigmas do século XXI.

Inverte-se a pergunta: por que os gaúchos adotaram a soja GM, à revelia da lei? Porque sua introdução oferece vantagens que não podem ser ignoradas. Argumenta-se que tais benefícios só existem porque os produtores não arcaram com o ônus do uso dos transgênicos. Vejamos as contas (precárias, admite-se): estimando-se o pagamento de royalty em torno de US$ 3 ou US$ 4 por hectare e em US$ 10 ou US$ 11 por hectare como contribuição do agricultor ao custo de rastreamento? haveria uma repartição desse custo entre as partes, como em um imposto sobre o produto?, teríamos um equivalente a aproximadamente 6% do preço-base, muito próximo ao melhor prêmio pago aos não-transgênicos (mercado de Tóquio). O conceito de "externalidade" negativa, criado por exigência reguladora, não encontrou um exemplo tão claro. Embora não desprezível, trata-se de um custo absorvível nas condições atuais do mercado de soja. Isso significa que, considerando preços, não há evidências de vantagens para os alimentos convencionais, salvo para os que estabelecerem contratos especiais de fornecimento.



A corrente contrária ao plantio de sementes OGMs alega ainda que o ágio crescerá com a rotulagem obrigatória, uma vez que um grande número de consumidores migrará para o mercado de não-transgênicos, elevando o diferencial de preços. Assim, o Brasil deveria estar pronto para captar tal diferencial, mantendo-se um país livre de transgênicos.

Qual o erro dessa estratégia? É o esquecimento de que a medida só serve para a exploração de nichos, e não para um país como o Brasil, líder em vários produtos e com potencial para ampliar sua posição em outros segmentos. Qual

seria a escassez geradora de rendas na forma de prêmio para o fornecimento, se o segundo maior produtor de soja do mundo diz e prova que é um país livre de transgênicos? A abundância brasileira jogaria o ágio para um nível muito próximo ao preço do material comum, geneticamente modificado. Logo, o ágio existiria somente para fornecedores especializados de não-transgênicos, e não para o Brasil todo.

Os agricultores do Rio Grande do Sul não introduziram a soja GM só por curiosidade ou pela facilidade de cultivar "a própria semente", mas o fizeram pela simplificação do processo produtivo e pelo resultado efetivo na lavoura. Isso justifica seu cultivo do ponto de vista de valor agrícola, evitando as discussões sobre produtividade por área. Para os "estudiosos" que ainda não incorporaram as variáveis de transação em suas análises, e que acham que as vantagens produtivas limitam-se à redução de custos, fica difícil entender a razão da forte preferência dos agricultores familiares capitalizados, pequenos e médios proprietários, pela tecnologia. E nem entenderão a predileção dos grandes por tecnologias simplificadoras dos processos produtivos, favoráveis para gestão e redutoras de custos de transação.

Estima-se, no caso da soja GM, uma redução de custos em torno de US$ 8 a US$ 25/ha, o que explica sua rápida propagação. Um estudo coordenado pelo economista argentino Eduardo Trigo avaliou o impacto da introdução da soja GM na Argentina (veja figura), tendo concluído que seu principal ponto positivo foi a expansão da produção. A técnica viabilizou o uso mais intenso da terra, reduziu custos e permitiu que os agricultores aproveitassem o período de preços favoráveis para produzir mais. Os benefícios associados à venda de insumos foram estimados em 17,95%. O impacto da soja transgênica foge ao convencional esperado. Sua difusão desmente o argumento de que só ganham as multinacionais e confirma de forma inequívoca as vantagens auferidas pelos produtores, responsáveis pela inovação.

Risco de voar

As tecnologias de primeira geração são também as que, no Brasil, demandam maior atenção da pesquisa e que possivelmente terão maior impacto imediato. Todavia, abriram espaço para o desenvolvimento de novas aplicações em outros cultivos e situações, até mesmo em resposta a prioridades definidas pela política pública. A transgenia, afinal, é flexível e permite que os agricultores superem dificuldades e aproveitem oportunidades que, sem ela, não resultariam em produção de riquezas. Além disso, possibilita que a pesquisa busque soluções para os problemas da incerteza produtiva, característica da agricultura.

Vale ressaltar que os riscos dos OGMs não diferem dos associados à introdução de inovações em outros setores da economia. Não se justifica eliminar essa alternativa nem bloquear o desenvolvimento de outras, também viáveis, por conta da incerteza natural que cerca muitos projetos em fase inicial. O que seria do transporte mundial se a aviação tivesse sido abortada devido aos riscos das primeiras viagens de avião? E como estaria a medicina se não surgissem a todo momento novas técnicas cirúrgicas e novos medicamentos?

Se uma empresa foi pioneira na introdução da soja GM, isso não significa posição de monopólio. Outras tecnologias virão se o governo definir um regime regulador adequado que, em vez de obstruir, fomente a competição tecnológica. Atualmente, o Brasil está no pior dos mundos: pesquisa bloqueada, processo de regulamentação paralisado e debate distorcido por ideologia estimulada por alguns setores ligados direta ou indiretamente ao próprio governo. Mas o progresso não pára para esperar conclusões, enquanto se perde a possibilidade de usufruir os benefícios da primeira geração. E o mais grave: não se prepara para a tecnologia de segunda e terceira gerações, cujos efeitos serão ainda mais marcantes. Cabe uma certa dose de "pragmatismo responsável" por parte dos nossos governantes. ■

ANTÔNIO MÁRCIO BUAINAIN e JOSÉ MARIA DA SILVEIRA *são professores do Instituto de Economia da Unicamp (Universidade Estadual de Campinas).*

E-mails: buainain@eco.unicamp.br e jmsilv@eco.unicamp.br

Segurança e qualidade à mesa do brasileiro

Mais do que de boa vontade, o Brasil precisa de tecnologia de ponta para aumentar a oferta de alimentos saudáveis, sobretudo para a população de baixa renda

FLAVIO FINARDI FILHO

A segurança alimentar é uma questão estratégica para o atual governo. Desde os primeiros dias de mandato, o presidente Lula tem cado destaque para o programa Fome Zero, que visa a assegurar que todos os brasileiros necessitados possam fazer pelo menos três refeições por dia. No entanto, sabe-se que a garantia de alimentação para toda a população não está restrita aos aspectos assistencialistas, mas compreende, sobretudo, o alimento de boa qualidade, que forneça nutrientes adequados, que te-

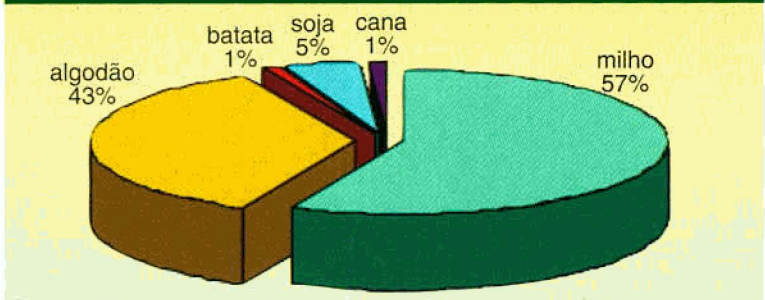
nha garantias de conservação e que possa ser distribuído em tempo e em condições de estabilidade, isento de microrganismos patogênicos e de componentes ou contaminantes que venham a causar danos ao consumidor. Só que o processo para atingir esse objetivo maior é bem mais complexo.

A moderna biotecnologia, que emprega práticas de recombinação de genes, pode contribuir com cada um dos pontos acima, ou seja, para aumentar a produção agrícola, combater as pragas, melhorar a estabilidade dos produtos, afastar os contaminantes, disponibilizar nutrientes e baratear custos, entre outros benefícios. Se bem empregados, portanto, os organismos geneticamente modificados (OGMs) darão suporte para o governo pôr em prática suas políticas em médio e longo prazos, promovendo a autonomia do País na produção de insumos alimentícios por meio de soluções geradas aqui ou adaptadas ao nosso meio.

No momento, espera-se que o Projeto de Lei de Biossegurança, em tramitação no Congresso, mais do que dar origem a uma nova lei, traga agilidade nas decisões do setor e estabeleça um pacto de credibilidade aos pareceres da Comissão Técnica Nacional de Biossegurança (CTN Bio). É necessário incentivar a pesquisa de OGMs a cargo de instituições credenciadas, diminuindo as barreiras protelatórias a título de precaução, alocando recursos públicos e permitindo a cooperação entre empresas e universidades. Nos últimos cinco anos, enquanto o Brasil discutia a liberação comercial de um produto agrícola, os nossos pesquisadores perderam a oportunidade de adquirir conhecimento sobre novas variedades de plantas e de avaliar a segurança de dietas à base de produtos geneticamente modificados para a saúde humana e animal, assim como de desenvolver técnicas de detecção de OGMs e de monitoramento de riscos sem dependência externa.

A moderna biotecnologia, que emprega práticas de recombinação de genes, pode contribuir para aumentar a produção agrícola, combater as pragas, melhorar a estabilidade dos produtos, disponibilizar nutrientes e baratear custos, entre outros benefícios

Experimentos a campo com plantas GM por cultura



Fonte: http://www.ctnbio.gov.br/ctnbio/agenda/Relatório%20Anual%20Final%20%20Texto%202002.pdf

Total de liberações: 86

O mundo utiliza mais de 50% das áreas de cultivo com soja GM, o que constitui uma comprovação inequívoca da aceitação do produto e da sua segurança na alimentação animal e humana. Outras culturas GMs vêm progressivamente substituindo as plantas convencionais ao redor do globo. Do nosso lado, os ensaios com OGMs patinam, como mostra o relatório da CTNBio de 2002, do qual se depreende que a atividade de pesquisa se restringe a 58 iniciativas isoladas, entre microrganismos, animais e plantas, envolvendo, no campo, apenas milho, algodão, soja, batata e cana, com minguados 86 experimentos. Não é à toa que o Brasil está com fome. ■

Área de cultivo de transgênicos em 2002 (em milhões de hectares)

Cultivo	Área global da cultura	Área de cultivo transgênico	Área com transgênicos como % da área global
Soja	72	36.5	51
Algodão	34	6.8	20
Canola	25	3.0	12
Milho	140	12.4	9
Total	271	58.7	

Fonte: Clive James, 2002

Distribuição das atividades de pesquisa em regime de contenção no Brasil, analisadas pela CTNBio em 2002, por tipo de OGM, em instituições públicas e privadas

Pesquisa em contenção (OGM)	Instituições públicas (%)	Intituições privadas (%)	Total (%)
Microorganismos	15(35,71%)	7(43,75%)	22(38%)
Animais	22(52,38%)	3(18,75%)	25(43%)
Plantas	5(11,90%)	6(37,5%)	11(19%)
Total	42(72,41%)	16(27,58%)	58(100%)

Fonte: http://www.ctnbio.gov.br/ctnbio/agenda/Relatório%20Anual%20Final%20%20Texto%202002.pdf

FLAVIO FINARDI FILHO *é doutor em Ciência de Alimentos e professor de Alimentos e Nutrição Experimental da USP*

A falsa dicotomia entre agro

MÁRIO OTÁVIO BATALHA
HILDO MEIRELLES DE SOUZA FILHO

O desafio de proporcionar à toda população brasileira alimentos em quantidade e qualidade adequadas é, em grande medida, tributário da competitividade sustentável das chamadas cadeias agroindustriais. Além disso, ainda cumpre às atividades ligadas ao agro brasileiro a tarefa de continuar contribuindo para o equilíbrio das contas externas. Obviamente que outros ganhos econômicos e sociais estão vinculados ao sucesso desses objetivos: geração de milhares de empregos no campo e na cidade, melhoria da segurança dos alimentos, geração de riquezas para o país, aumento da renda dos produtores agropecuários, fixação do trabalhador no meio rural etc.

Os meios empresarial, político e acadêmico ligados a problemática da produção e comercialização reconheceram, nos últimos anos, que a competitividade da agropecuária brasileira depende de uma estrutura coordenada, eficiente e eficaz de agentes econômicos e sociais, a fim de que seus produtos sejam transformados e cheguem aos consumidores. A cadeia agroindustrial pressupõe a participação de produtores agropecuários, agroindústrias, distribuidores, além de organizações responsáveis pelo financiamento, transporte etc. Ao governo cabe um papel importante na definição do ambiente institucional. Tudo isto está definido e é aceito internacionalmente com base da noção de agribusiness (agronegócio), termo cunhado por pesquisadores americanos da Escola de Harvard na década de 50.

Nos últimos anos, um debate equivocado se estabeleceu no setor em torno de uma falsa dicotomia entre agricultura familiar e agronegócio. Passa-se a idéia de que a agricultura familiar caminha (ou deve caminhar) em uma direção, e o agronegócio em outra. O agronegócio tem sido inúmeras vezes utilizado como sinônimo de monocultura, grande propriedade, uso intensivo de agroquímicos e mecanização. Um interpretação errônea, na prática e na teoria, pois o agronegócio compreende parcela significativa da agricultura familiar. Trata-se de uma constatação importante para a proposição de políticas públicas e privadas adequadas para o conjunto da agropecuária nacional.

Duas questões devem ser objeto de foco nessa discussão. Em primeiro lugar, deve-se compreender o que é agricultura familiar e, em segundo, como ela está inserida no agronegócio. O debate acerca do conceito de agricultura familiar e sua importância no desenvolvimento sócio-econômico do país é acirrado. Existe um grande número de definições, as quais estabelecem desde idéias simples e diretas até conceitos mais elaborados.

A agricultura familiar caracteriza-se por uma gestão familiar, onde parte do trabalho é desenvolvido por membros da família, nem sempre detentores da propriedade e dos meios de produção. Existem ainda critérios relativos ao tamanho da propriedade e à renda gerada. Como seria então caracterizado o universo de agricultores familiares no Brasil? A resposta mais simples e direta é a de que se trata de um mundo extremamente heterogêneo composto de várias categorias, com grande variação de renda, nível de capitalização e sistemas de produção. Sugerimos como referência os estudos patrocinados pelo Convênio FAO/INCRA.

Os sistemas de produção adotados dependem de um conjunto de variáveis: características ambientais e geográficas, distância dos mercados consumidores, condições de infra-estrutura, experiência, cultura e inserção da família na sociedade, entre outros.

Na Região Sul, há agricultores familiares sem capital, cuja produção para auto-consumo responde por importante parcela da renda (monetária e não-monetária). Lá também encontramos agricultores familiares capitalizados, proprietários de tratores e implementos, que utilizam intensivamente insumos externos à propriedade e combinam diversas produções: soja/milho, leite/bovinos/carneiros, aves/suínos/milho, feijão e mesmo auto-consumo.

No Nordeste, região ainda marcada pela pobreza e onde vive significativa parcela da população rural, há produtores familiares cujas atividades de auto-consumo são extremamente relevantes: mandioca, farinha de mandioca, incluindo-se a criação de porcos e galinhas, alimentados com restos de mandioca e milho no quintal.

Não obstante, esses produtores são capazes de gerar excedentes e comercializá-los, traduzindo na sua parcela de renda monetária, importante não apenas para complementar seu próprio consumo mas também para quitar eventuais dívidas contraídas com o sistema de crédito oficial, que começa a chegar para os agricultores pobres do país.

Antes de alcançar a mesa dos consumidores nas principais capitais nordestinas, o excedente da produção passa por um sistema de comercialização, na maioria das vezes ineficiente e injusto e, por isso mesmo, um importante objeto da política de preços e comercialização. Afinal, a farinha de mandioca, base da produção de auto-consumo de muitas comunidades de agricultores familiares do Nordeste, está incluída na Política de Garantia de Preços Mínimos.

Também no Nordeste encontram-se produtores familiares capitalizados, proprietários de equipamentos de irrigação, dedicados à fruticultura e a sistemas diversificados de cultivos temporários.

Em todo o país, um grande número de produtores familiares volta-se para a produção orgânica, utilizam técnicas desenvolvidas ou recuperadas por instituições

negócio e agricultura familiar

governamentais ou não-governamentais. Parcela significativa dessa produção chega ao mercado por meio de cadeias produtivas inseridas na lógica sistêmica do agronegócio. Ou seja, são integradas por indústrias de processamento, por redes de supermercados, tradings, as quais podem ou não pertencer às organizações de produtores. Cooperativas vinculadas ao MST, organização que congrega um grande número de agricultores familiares, possuem estruturas de processamento e comercialização, que se integram dentro de cadeias produtivas. Seja por meio de fair trade (comércio justo) ou assumindo as cotações estabelecidas pelo mercado internacional, agricultores familiares, direta ou indiretamente, estão inseridos no agronegócio.

Não devemos ainda esquecer de agricultores familiares europeus, norte-americanos e asiáticos, que, embora sustentados por generosas subvenções, compõem um elo politicamente forte das cadeias agroindustriais dos seus países. As subvenções recebidas por esses agricultores familiares sustentam os agronegócios que envolvem indústrias nas áreas química, mecânica, farmacêutica, genética, bioquímica, instituições financeiras oficiais e privadas. Afinal, recursos do Pronaf não têm recebido destino semelhante?

Certamente produtores sem capital financeiro, pobres, voltados para o autoconsumo, estão fora de mercados mais rentáveis e não têm sido beneficiados pela maioria das políticas agrícolas. Devemos então trazê-los para os mercados (nacionais, internacionais, fair trade e nichos) que compõem o agronegócio? Quais são suas chances no contexto de um mercado cada vez mais competitivo e globalizado? É necessário ter consciência das debilidades estruturais e transitórias de diversos segmentos de agricultores familiares.



Para os formuladores da política de apoio à agricultura e para os próprios movimentos sociais torna-se imperativo rever o conjunto de políticas. Muitos produtores familiares não necessitam da tutela do Estado, pois gozam de experiência em agricultura mercantil, encontram-se em zonas desenvolvidas, com disponibilidade de serviços e outras facilidades, além de estarem organizados para ganhar escala econômica e/ou reivindicar políticas locais. É possível desenvolver o raciocínio oposto em relação aos produtores familiares sem capital, localizados em regiões pobres. Nesses casos, é provável que a provisão de serviços de assistência técnica, financeira e garantia de preços sejam mais eficientes e sustentáveis em comparação aos pacotes puramente liberais.

Em resumo, sugerimos uma abordagem que considere o conjunto de opções, no qual se possa combinar instrumentos de política segundo as diferentes configurações de recursos econômicos, sociais e naturais. Romper com a dicotomia agricultura familiar-agronegócio, bem como com a lógica que separa as políticas voltadas para agricultura familiar e as políticas voltadas para o agronegócio é o primeiro passo. ■

MÁRIO OTÁVIO BATALHA e HILDO MEIRELLES DE SOUZA FILHO
são professores e pesquisadores do Grupo de Estudos e Pesquisas Agroindustriais (GEPAI), do Departamento de Engenharia de Produção da Universidade Federal de São Carlos

A receita ideal para o am

A sociedade internacional tomou consciência de que algo deveria ser feito para solucionar de vez o problema do chumbo e do CO^2

LUIZ AUGUSTO GERMANI

A comprovação científica de que o uso do fogo na queima de madeira, carvão e combustíveis fósseis para a produção de energia causa danos ao homem e ao meio ambiente já está plenamente sedimentada. A conseqüência mais direta diz respeito a danos causados à saúde pulmonar do homem, e, as indiretas, vez que atingem num primeiro momento o meio ambiente, estão relacionadas ao aquecimento global e à chuva ácida. Tais danos são causados especialmente por dois elementos perniciosos emitidos por tais queimas: o chumbo e o carbono sob a forma de CO2 (dióxido de carbono).

A sociedade internacional, em função do resultado da Conferência do Rio (Eco-92), tomou consciência de que algo deveria ser feito para solucionar de vez o problema do chumbo e do CO2 ou pelo menos minimizá-lo a curto e médio prazos. Assim, criou-se uma utilidade de mercado para o gás, que consiste na sua captura do ar e sua fixação, pela vegetação, no solo: o "seqüestro de carbono". Tal captação deverá ser financiada pelas indústrias que diretamente o emitem ou que produzam bens de consumo, os quais, ao serem utilizados, acabam por emití-lo. Tal mercado, durante a Convenção de Kioto, foi estimado entre 10 e 20 bilhões de dólares americanos por ano, mercado cujo produto financeiro já é denominado, em Wall Street, como "derivativo verde".

O mecanismo financeiro desenvolvido para financiar o seqüestro, basicamente, é o seguinte: o país que contribuir para a redução de emissão de CO2 ou retirada do gás da atmosfera (plantando árvores, por exemplo) ficará com "crédito carbono". O país que não diminuir a emissão, nem conseguir seqüestrar aquilo que produziu de gás, deverá pagar o crédito de quem o fez. Assim, parece óbvio, que nosso país pode se tornar em um enorme credor direto por seqüestro ("trabalho" da flora nativa ou plantada), senão credor por exportar meios de diminuição de emissão (combustíveis renováveis).

Há que se começar a atuar no sentido de tornar o produtor rural brasileiro num credor ambiental de direito, via promulgação de um novo Código Florestal, nos moldes já explicitados, e, de forma paralela, com esforços políticos para a aprovação do Protocolo de Kioto

Na esteira da evolução dos temas e mercados ambientais, o Direito Ambiental vem se desenvolvendo, como matéria nova, em função da tomada de consciência de que nosso planeta corre riscos pela queima de combustíveis fósseis e pela maior demanda por recursos naturais finitos e também desse novo mercado ambiental. Assim, vê-se a promulgação constante de novas leis sobre o tema ambiental, que, principalmente, buscam a prevenção de danos ambientais causados pelas atividades do homem, determinando que várias delas só possam ser conduzidas sob uma pré-análise de eventuais danos que possam vir a ser acarretados, via levantamento de dados, em relatórios técnicos, que mensurem o chamado impacto ambiental. Portanto, atividades ligadas à indústria extrativa (mineração, por exemplo), madeireira, agrícola e pecuária têm sido, de forma constante, objetos de regulamentação ambiental. Além disto, os produtos de consumo, nascidos de tais atividades, muitas vezes são obrigados à portar "selos" de controle de qualidade ambiental.

Muitos produtores rurais certamente afirmarão que estas novas leis ambientais só fazem por lhes acarretar ilegais despesas, impondo-lhes obrigações ambientais sem qualquer relação de causa e efeito entre a atividade e o dano. Por exemplo, a imposição de recuperação de matas ciliares ao longo dos rios ou de áreas de reserva legal de sua propriedade rural, apesar do proprietário da área nunca ter derrubado uma árvore sequer. Esta é uma situação real, apesar de, nos anos 30, ter vigorado a Lei Oswaldo Cruz, que obrigava os proprietários rurais da época a desmatarem as florestas ciliares, com o fim de combater os nascedouros do bicho bar-

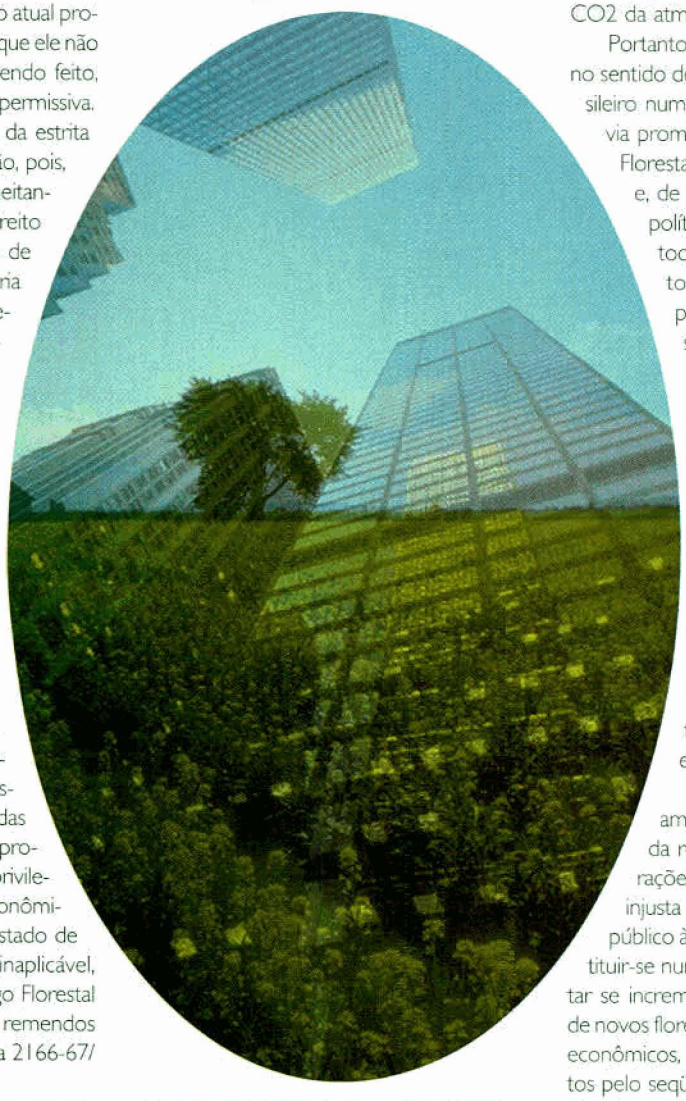
bIente e para o produtor

beiro, que disseminava a doença de Chagas, além do mosquito transmissor da maleita. Neste caso, haveria de se levar em consideração que, apesar do interesse de todos na existência de tais matas nos dias de hoje, não se deveria impor ao atual proprietário a recuperação daquilo que ele não degradou, ou que, mesmo o tendo feito, tenha agido sob a égide de lei permissiva.

Assim, do ponto de vista da estrita legalidade, o produtor tem razão, pois, juridicamente, estaria se desrespeitando o ato jurídico perfeito e o direito adquirido do atual proprietário de imóvel rural, pois não se poderia obrigar o proprietário a recuperar reserva legal ou área de preservação permanente inexistentes - já há julgados neste sentido.

O mais adequado seria a promulgação de um novo Código Florestal, elaborado por técnicos, ecólogos, agrônomos e juristas especializados, que privilegiasse o manejo sustentado das florestas onde possível, a intensificação da produtividade agrícola conforme as aptidões de solos e a recuperação de áreas degradadas, limitando o uso de fogo descontrolado e a utilização nociva das águas. Portanto, o ideal seria a promulgação de um Código que privilegiasse o zoneamento sócio-econômico-ambiental, como faz o do Estado de Rondônia, que no entanto é inaplicável, uma vez que contradiz o Código Florestal Federal, Lei 4.771/65, com os remendos aplicados pela Medida provisória 2166-67/2001.

Enquanto isso não acontece, não parece salutar, pelo menos economicamente, ficar exclusivamente nos corredores dos Tribunais debatendo direitos ao longo de anos a fio, havendo a possibilidade de se transformar o problema em solução, pois a quase absoluta maioria dos produtores rurais brasileiros é constituída, de fato, por "credores ambientais" do resto do mundo. São eles que têm mantido, às próprias custas, a maior extensão de área verde originária e de água doce do planeta, devolvendo a água utilizada a seuençol freático em sua forma natural. São eles que não poluem os rios com dejetos humanos ou resíduos industriais e não utilizam, na sua atividade, CFC, amianto ou produtos químicos comercializados fora de mercado regular ou fora de suas especificações técnicas. Eles que produzem combustíveis limpos e renováveis a partir da cultura da cana e do esmagamento de grãos, que protegem os solos contra a erosão e, principalmente, que possibilitam o seqüestro de CO_2 da atmosfera.



Portanto, há que se começar a atuar no sentido de tornar o produtor rural brasileiro num credor ambiental de direito, via promulgação de um novo Código Florestal, nos moldes já explicitados, e, de forma paralela, com esforços políticos para a aprovação do Protocolo de Kioto, pois este "crédito ambiental", a que faz jus o produtor rural brasileiro, deve se traduzir em receitas a serem providas pela futura comercialização internacional de títulos que representem créditos sobre o seqüestro de carbono e, sobremaneira, provenientes da valorização do preço do preço dos produtos, principalmente aqueles dirigidos à exportação, tendo em vista a salubridade ambiental positiva a que estão expostos os nossos rebanhos, grãos e frutas.

Assim, recuperar uma área ambiental, com essências nativas da região, degradada até por gerações passadas, deixará de ser uma injusta e ilegal imposição do poder público à presente geração, para constituir-se num bom negócio. Além de estar se incrementando o desenvolvimento de novos florestamentos exóticos, com fins econômicos, que também gerarão créditos pelo seqüestro de carbono. Bom para o meio ambiente e para a receita do produtor rural. ■

LUIZ AUGUSTO GERMANI *é professor de Direito Agrário da FGV. e-mail: germani@germaninet.com.br*

Perspectiva de novo recorde de produção

LUIZ ANTÔNIO PINAZZA

Em outubro, os técnicos da Conab visitaram os municípios produtores das Regiões Centro-Oeste, Sudeste e Sul, no Estado de Tocantins e no oeste da Bahia, para avaliar a intenção de plantio da safra de verão 2003/2004 na Região Centro-Sul e as estimativas da safra de inverno, que está em fase avançada de colheita.

As informações obtidas foram coletadas durante o início das operações de preparo de solo e plantio, enquanto as estimativas de produção estão condicionadas ao comportamento do clima durante o ciclo das lavouras. As estimativas de área e produção foram desenvolvidas dentro dos seguintes critérios:

Culturas da safra de verão (algodão, amendoim 1ª safra, arroz, feijão 1ª safra, milho 1ª safra e soja): empregaram dados de área da pesquisa. Para efeito de produtividade utilizaram os anos normais, agregando ganhos tecnológicos e maior utilização de insumos.

Culturas de Inverno (trigo, aveia, centeio e cevada): consideraram os dados da safra 2002/2003.

Safra da região Norte/Nordeste e 2ª safra de verão: repetidas a área e a produção da safra 2002/03, exceto das áreas nos Estados onde foi realizada a pesquisa.

ADUBOS

Com base em levantamento elaborado pela Anda (Associação Nacional para Difusão de Adubos), a previsão da entrega de formulados para o consumidor em 2003 é de 21 milhões de toneladas, ou seja, 9,8% superior ao do ano passado. Esse crescimento foi determinado pelo aumento na área de milho safrinha nos Estados do Paraná e Mato Grosso do Sul, que deverão fechar o ano como os principais consumidores de adubo do País.

MÁQUINAS

A comercialização de máquinas deverá registrar significativa retração, se comparada com a 2002, quando o volume total chegou a 42,5 mil unidades. O controle dos recursos do Moderfrota (crédito governamental para compra de máquinas agrícolas) limitou o crescimento do setor. Desde a safra 1999/2000 até setembro de 2003, o governo federal liberou R$ 6,2 bilhões para investimento. O quadro ameniza porque os agricultores estão parcialmente capitalizados, diante dos bons lucros obtidos na comercialização dos produtos da safra 2002/2003, da safrinha de milho e das culturas de inverno deste ano.

No ano-safra (de junho2002 a julho/ 2003) foram disponibilizados R$ 2,1 bilhões. Com a verba comprometida até outubro, o governo resolveu alocar mais R$ 1 bilhão até dezembro pelo Finame Agrícola Especial.

Ficam ainda aprovadas para o ano safra 2002/03, R$ 3 bilhões de recur-

BRASIL: ESTIMATIVA DE ÁREA PLANTADA (EM 1000 HECTARES)

Produto	Safra			Variação	
	02/03 (a)	03/04			
		Lim Inf (b)	Lim Sup (c)	(b/a)	(c/a)
ALGODÃO	735,1	923,6	961,4	25,6	30,8
AMENDOIM TOTAL	84,5	82,9	84,0	(1,9)	(0,6)
AMENDOIM 1ª SAFRA	63,3	61,7	62,8	(2,5)	(0,8)
AMENDOIM 2ª SAFRA	21,2	21,2	21,2		
ARROZ	3.183,3	3.311,7	3.387,1	4,0	6,4
AVEIA	256,0	256,0	256,0		
CENTEIO	2,7	2,7	2,7		
CEVADA	110,0	110,0	110,0		
FEIJÃO TOTAL	4.367,7	4.318,9	4.341,3	(1,1)	(0,6)
FEIJÃO 1ª SAFRA	1.410,0	1.361,2	1.383,6	(3,5)	(1,9)
FEIJÃO 2ª SAFRA	2.093,9	2.093,9	2.093,9		
FEIJÃO 3ª SAFRA	863,8	863,8	863,8		
GIRASSOL	43,2	43,2	43,2		
MAMONA	128,3	128,3	128,3		
MILHO TOTAL	13.247,2	12.712,4	12.947,0	(4,0)	(2,3)
MILHO 1ª SAFRA	9.684,5	9.149,7	9.384,3	(5,5)	(3,1)
MILHO 2ª SAFRA	3.562,7	3.562,7	3.562,7		
SOJA	18.479,8	20.053,9	20.734,5	8,5	12,2
SORGO	735,5	735,5	735,5		
TRIGO	2.416,0	2.416,0	2.416,0		
TRITICALE	112,4	112,4	112,4		
BRASIL	43.901,7	45.207,5	46.259,4	3,0	5,4 1

Fonte: Conab

BRASIL: ESTIMATIVA DE PRODUÇÃO (EM 1000 TONELADAS)

Produto	Safra			Variação	
	02/03 (a)	03/04			
		Lim Inf (b)	Lim Sup (c)	(b/a)	(c/a)
ALGODÃO - PLUMA	847,5	1.087,4	1.135,6	28,3	34,0
AMENDOIM TOTAL	174,9	171,1	173,7	(2,2)	(0,7)
AMENDOIM 1ª SAFRA	143,3	139,5	142,1	(2,7)	(0,8)
AMENDOIM 2ª SAFRA	31,6	31,6	31,6	–	–
ARROZ	10.359,5	11.402,6	11.726,8	10,1	13,2
AVEIA	366,2	366,2	366,2	–	–
CENTEIO	3,8	3,8	3,8	–	–
CEVADA	274,7	274,7	274,7	–	–
FEIJÃO TOTAL	3.204,9	3.337,6	3.365,6	4,1	5,0
FEIJÃO 1ª SAFRA	1.240,4	1.373,1	1.401,1	10,7	13,0
FEIJÃO 2ª SAFRA	1.245,8	1.245,8	1.245,8	–	–
FEIJÃO 3ª SAFRA	718,7	718,7	718,7	–	–
GIRASSOL	58,6	58,6	58.6	–	–
MAMONA	86,3	86,3	86,3	–	–
MILHO TOTAL	47.569,1	43.794,1	44.765,6	(7,9)	(5,9)
MILHO 1ª SAFRA	34.771,8	30.996,8	31.968,3	(10,9)	(8,1)
MILHO 2ª SAFRA	12.797,3	12.797,3	12.797,3	–	–
SOJA	52.032,7	56.101,0	58.021,9	7,8	11,5
SORGO	1.696,7	1.696,7	1.696,7	–	–
TRIGO	3 5.140,3	3 5.140,3	3 5.140,3	–	–
TRITICALE	242,8	242,8	242,8	–	–
BRASIL	122.575,3	124.417,0	127.741,4	1,5	4,2

Fonte: Conab

sos para o Moderfrota , sendo R$ 1 bilhão do BNDES e R$ 2 bilhões com taxas equalizadas .

A primeira estimativa indica crescimento na área e produção na Região Centro-Sul e na Bahia, em relação à safra passada . Algodão, arroz, feijão 1ª safra e soja mostram aumento. O destaque vai para a oleaginosa, cujo comportamento reflete o bom desempenho da comercialização nas últimas safras. A produção brasileira de cereais e oleaginosas poderá atingir o volume recorde.

Quanto aos outros Estados da região Nordeste, a Conab repetiu os mesmos números de produtividade e área cultivada na safra passada, uma vez que não houve pesquisa naquelas localidades, pois, de acordo com o calendário agrícola oficial, o plantio começa a partir de janeiro próximo.

ALGODÃO

Os resultados físico-financeiros favoráveis alcançados na safra 2002/03 estimulam os produtores a aumentar a área na safra 2003/04. Outro fator positivo na decisão do agricultor é a alta dos preços do produto no mercado internacional, com reflexo no mercado interno, com contínuo crescimento das exportações brasileiras nos últimos três anos. Em 2003 e 2004, a previsão é embarcar, respectivamente, 170 mil toneladas e 360 mil toneladas.

CONDIÇÕES DO FINANCIAMENTO MODERFROTA

Faturamento	Até R$ 150 mil	Acima R$ 150 mil
Adiantamento	100%	80%
Juros anuais	9,75%	12,75%
Prazo	Colheitadeiras - 6 anos Implementos - 5 anos	

ARROZ

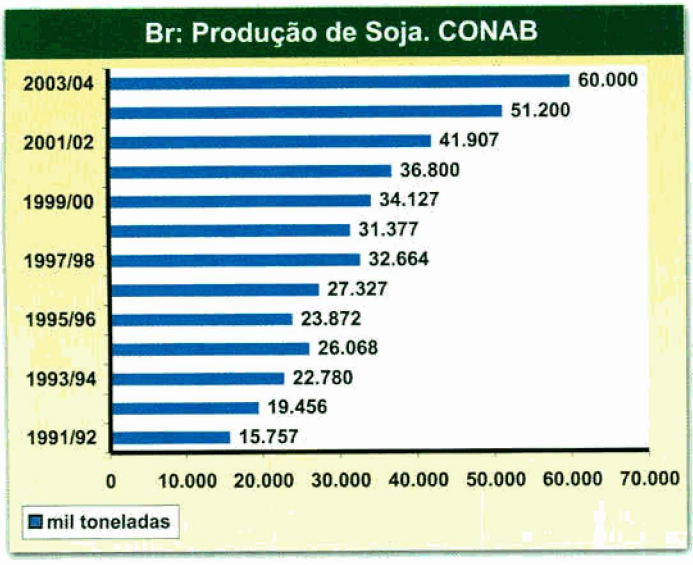
O Rio Grande do Sul registra a maior parcela da produção nacional e deverá recuperar-se das adversidades climáticas do ano passado. Estima-se incremento no consumo motivado pelo Programa Fome Zero. Espera-se preços remuneradores para os produtores, com importações da Argentina e do Uruguai, para atender à demanda estimada e formar estoque regulador.

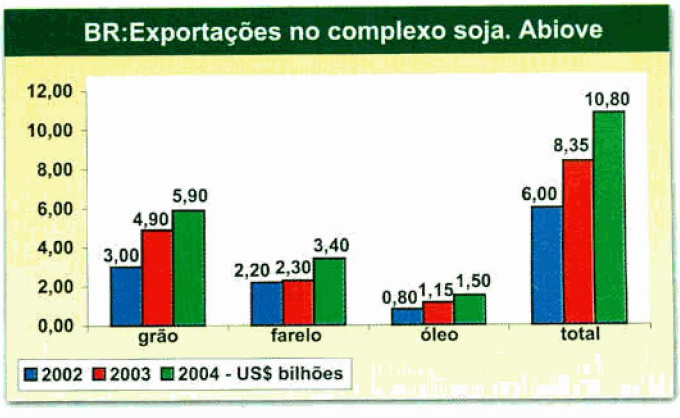
FEIJÃO (1ª SAFRA)

Além das adversidades climáticas, os problemas decorrentes do risco da cultura e da concorrência com a soja causaram decréscimo da área semeada. Produtores e corretores exercem rigoroso controle na comercialização do produto para minimizar o atual quadro da cadeia, que apresenta uma das menores remunerações do ano. Com a finalização da safra e tendência de menor oferta , o quadro de baixa pode reverter.

MILHO

Redução da produção por conta da perspectiva de desempenho da 1ª safra de milho, que deve apresentar diminuição na área plantada. O ótimo desempenho da safrinha elevou a oferta interna, com os preços se estabilizando em









patamar considerado baixo pelos produtores do Paraná e de Mato Grosso, mesmo no período de entressafra. Diante da desvalorização do dólar frente ao real e a concorrência da soja, a área plantada do cereal reduziu-se. Há uma perspectiva favorável para o cultivo da 2ª safra de milho, cujo mercado poderá apresentar perspectivas mais favoráveis de preços, principalmente para os Estados de Mato Grosso e do Paraná, produtores tradicionais na safrinha, face à possibilidade de redução dos estoques internos, diante da diminuição da 1ª safra de milho.

MUNDO: PRODUÇÃO DE GRÃOS - milhões de toneladas

Produto	2003/2004	2002/2003	Variação %	2003/2004	2002/2003	Variação %
Total *	1.821,47	1.815,05	0,35	317,23	412,80	-23,15
Trigo	548,25	565,77	-3,09	126,31	163,72	-22,85
Arroz	390,64	380,27	2,72	83,00	105,66	-21,46
Grãos Forrageiros **	882,58	869,02	1,56	107,92	143,40	-24,74
Milho	609,79	602,44	1,22	76,45	100,31	-23,78
Algodão ***	92,14	87,99	4,71	31,66	36,77	-13,69
Soja	201,48	196,66	2,45	36,75	37,56	-2,15
Farelo de soja	139,34	131,77	5,74	4,05	3,87	4,65
Óleo de soja	32,12	30,57	5,07	1,80	1,84	-2,17

Fonte - USDA: novembro/2003

** total de trigo, grãos forrageiros e arroz beneficiado** milho, sorgo, cevada, aveia e centeio*** milhões de fardos de 480 libras peso cada*

SOJA

Deve confirmar a expectativa de mais uma safra recorde, fruto de um cenário aquecido pelos preços no mercado internacional, capitaneado pela quebra da safra norte-americana e em função do aumento da demanda dos países asiáticos, sobretudo da China, com aumento de suas importações do grão. As áreas da sojicultura ocupam espaços das pastagens e do milho, onde o grão apresenta uma relação favorável de preços . As quebras na colheita confirmadas pelo USDA levam as cotações aos maiores níveis desde meados da década de noventa.

TRIGO

Diante do volume de produção, aliado a queda no consumo industrial, a estimativa é de uma necessidade de importações no limite de 4,7 milhões de toneladas de grão, o que representa 49% do consumo total. A produção de mais da metade do consumo interno, reduziu a necessidade das importações, que representam enorme evasão de divisas para o Brasil. No cenário externo, permanecem as indicações de elevação de preços, tendo em vista o reduzido estoque final projetado para 2003/04, em 130 milhões de toneladas, devido a elevadas perdas de produção entre os consumidores europeus.

O Conselho Monetário Nacional aprovou medidas de apoio à triticultura para aliviar a pressão da oferta da colheita de 2003. Produtores, cooperativas e moinhos poderão solicitar financiamento da Linha Especial de Crédito de Comercialização. Os contratos poderão ser formalizados até agosto de 2004, com prazo de pagamento de 180 dias e juros de 8,75% ao ano. O preço base da tonelada é de R$ 400 na região sul e R$ 450 no Centro-Oeste, Sudeste e Bahia. O governo espera adquirir até 1,5 milhão de toneladas em contratos de opções, que poderão serem repassados sem tradição na compra do produto do Sul, como Minas Gerais, Rio de Janeiro e Estados do Norte e Nordeste. ■

EUA: ESTIMATIVA DE SAFRA
milhões de hectares e milhões de toneladas

Item	soja	milho	trigo	Algodão
1.Produção				
novembro 2002/03	74,82	228,81	44,06	3,75
outubro 2003/04	67,17	259,27	63,60	3,82
novembro 2003/04	66,73	261,07	63,60	3,97
2. Área Plantada				
novembro 2002/03	29,91	32,01	24,48	5,65
outubro 2003/04	29,78	32,01	24,97	5,52
novembro 2003/04	29,78	32,01	5,52	5,52
3. Exportação				
novembro 2002/03	28,44	40,44	23,24	2,59
outubro 2003/04	23,68	45,72	28,58	2,61
novembro 2003/02	4,22	47,63	29,26	2,87
4.Estoque Final				
novembro 2002/03	4,60	27,59	13,36	1,17
outubro 2003/04	4,54	34,37	17,23	1,00
novembro 2003/04	3,40	34,27	16,5	50,93

Fonte : USDA. novembro de 2003

Milho: rumo à profissionalização

Desde o Plano Real o mercado de milho mostra tendências distintas, onde se vislumbram mudanças estruturais na produção e na comercialização

LEONARDO JUNHO SOLOGUREN

Quando se analisa o agronegócio do milho brotam evidências de profundas mudanças estruturais no seu mercado, em decorrência das reformas políticas e econômicas da década de 1990. A liberalização comercial, iniciada no final da década de 1980 e consolidada no governo FHC, trouxe vantagens e desvantagens para a produção e comercialização do cereal.

É interessante exercitar os impactos do Plano Real na agricultura, com início em 1994, amparado por uma âncora cambial na base US$1 = R$ 1, seguidas de taxas de juros altas, aliadas à redução de tarifas de importações e a eliminação de barreiras não- tarifárias.

Em sua primeira fase, até 1998, produziu depreciação de ativos reais (terras e gado) e derrocada de preços das commodities agrícolas. A valorização do real também pressionou a oferta dos produtos importáveis, e de outro lado, a estabilização da economia trouxe ganhos de produtividade no setor primário.

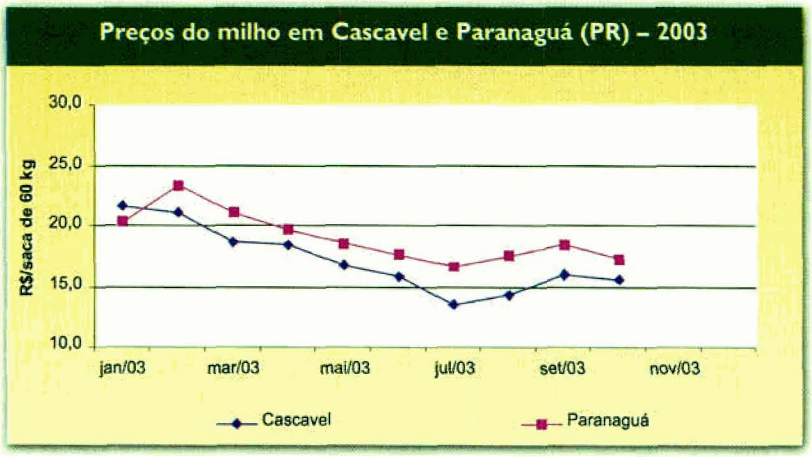
Diante da concorrência externa, os produtores buscaram eficiência. Enquanto determinadas atividades iam para regiões mais produtivas, outras eram abandonadas devido a ineficiência. No geral, muitas terras menos produtivas deixaram de ser usadas.



A valorização da moeda permitiu um maior uso de insumos. No caso do milho, a demanda por fertilizantes registrou um crescimento médio anual de 6,9%, saindo de 1,3 milhão de toneladas para 2,54 milhões de toneladas. Houve uma queda na área plantada na 1ª safra, mas a produtividade cresceu muito mais e isso trouxe aumento na produção. Já o milho da safra de inverno ganhou maior importância após a colheita da soja, cuja expansão de 3% ao ano decorreu do uso mais intensivo da terra e a abertura de fronteiras agrícolas. Tanto a área como a produtividade cresceram no milho da segunda safra e aumentou a sua participação na produção total do cereal.

O grão obedecia a determinados fluxos. Após colhida a 1ª safra, o excedente do Paraná abastecia os Estados deficitários de Santa Catarina e Rio Grande do Sul. A região Centro-Oeste atendia a demanda

Período: 1990 a 1999	Milho 1 safra	Milho 2 safra
Área plantada	Queda de 2,7% aa	Aumento de 19,1% aa
Produtividade	Aumento de 4,6 % aa	Aumento de 1,5%.
Produção	De 23,17 milhões de toneladas para 27,72 milhões de toneladas.	De 451 mil toneladas para 5,47 milhões de toneladas
A produção de milho safrinha passou de 2,07% para 20,4% da produção total, que foi de 24,1 milhões de toneladas para 32,2 milhões de toneladas		



sulista no segundo semestre, após consumida a sua produção. Como o consumo nos Estados de Mato Grosso, Mato Grosso do Sul e Goiás sempre foi inferior a sua produção, o excedente escoava para as regiões do Sul e Sudeste.

Como a demanda na região Centro-Oeste se concentrava no segundo semestre, quando a produção era deslocada para as regiões Sul e Sudeste, a sua área plantada no período de safrinha superava a 1ª safra e reduzia os custos de carregar o estoque da colheita de verão, pelo qual não havia demanda certa.

Quanto às regiões Norte e Nordeste, diante da valorização do Real, as importações viabilizam em termos de custo em relação ao mercado doméstico. As compras do exterior ocorreram em grandes volumes, mesmo em anos com excedente de produção.

Além da competição do produto importado, a atuação mínima do estado deixou o mercado de milho, muito dependente das políticas públicas, sem apoio governamental. As condições de oferta e demanda restringiram o mercado doméstico a um comportamento cíclico. Na escassez, registrava-se recuperação nos preços e estimulava investimentos na cultura na safra seguinte. No excesso, havia queda nos preços e desânimo para plantio. Essas oscilações alimentavam incerteza e tornavam a atividade insegura para o produtor, enquanto a soja ganhava importância e tornava a "vedete" da agricultura.

Efeitos da desvalorização

A desvalorização do Real, em janeiro de 1999, deu outro desenho ao mercado. Na safra 2000/01, a produção foi recorde e os preços recuaram. Face à baixa liquidez, a Cooperativa Agropecuária Mourãoense (Coamo) buscou a comercialização externa. Outras cooperativas e tradings seguiram o mesmo caminho. Isso levou as exportações a um volume jamais visto (5,6 milhões de toneladas) e serviu como primeiro passo para inserir o milho brasileiro no mercado internacional.

Com boa qualidade e ausência de grãos transgênicos, o produto teve ótima aceitação no mercado internacional. Cerca de 80% da importação da Coréia do Sul para uso em alimentação humana foi proveniente do Brasil, desbancando os Estados Unidos como seu principal fornecedor.

A exportação é positiva. Assim como ocorre na soja, os preços do milho passam a ser balizados pela paridade de exportação. Passam a ser fatores de influência tanto a variação cambial quanto as oscilações registradas na Bolsa de Chicago. A formação dos preços do milho tem outro referencial, com possíveis patamares sinalizados pelo mercado futuro. As tradings, acostumadas a operar complexo soja, despertam interesse e elevam a liquidez da comercialização do milho

O fluxo da comercialização interestadual também sofre profundas mudanças. Como principal Estado exportador, o Paraná deixa de atender demandas. Os Estados do Rio Grande do Sul e Santa Catarina, para cobrirem seus déficits, buscam o produto na região Centro-Oeste durante o primeiro semestre, de modo a elevar a sua cotação nos Estados de Goiás, Mato Grosso e Mato Grosso do Sul. São Paulo, principalmente na região Paranapanema, deixa de ter uma antiga fonte de suprimento.

Diante desta nova dinâmica de comercialização, os preços do milho na região Centro-Oeste alcançaram um novo patamar de preços. Goiás por exemplo, passou a ter os seus preços em patamares próximos aos da região Sul.

Os estoques de passagem da região Centro-Oeste ganham importância estratégica para o governo, uma vez que os volumes estocados, adquiridos principalmente via operações de AGF e em leilões de opção de venda, direcionam para atender os pequenos e médios consumidores das regiões Sul, Norte e Nordeste, Espírito Santo e Rio de Janeiro.

Ademais, com uma demanda crescente, a região Centro-Oeste registra um comportamento inédito na safra 2002/03, com preços superiores aos praticados na região Sul em pleno período de colheita.

Embora a desvalorização do Real tenha estimulado as exportações, houve um

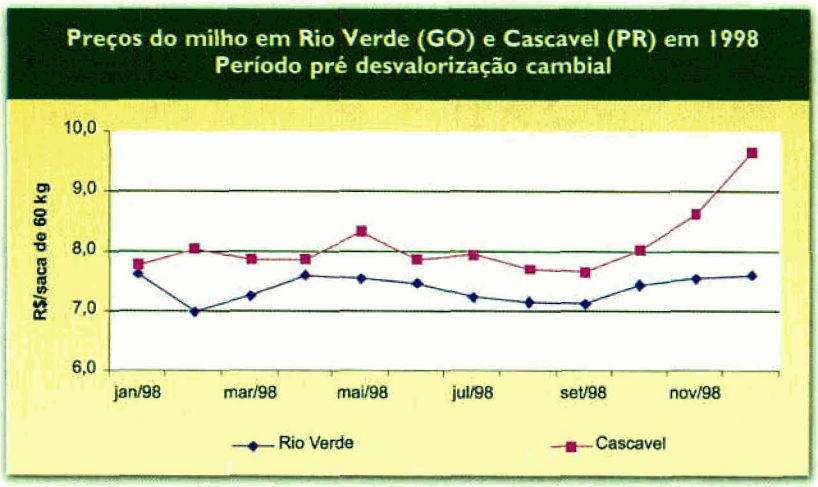
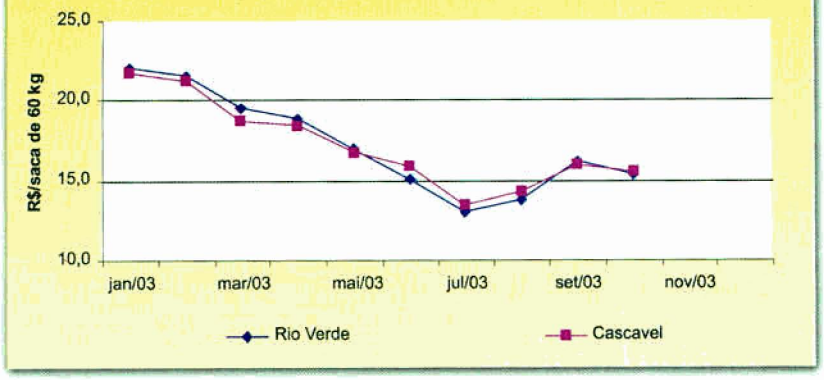


Figura 3. Preços do milho em Rio Verde (GO) e Cascavel (PR) em 2003 - Período pós desvalorização cambial



forte recuo no volume de importação. A região Nordeste foi a principal prejudicada. Com os custos inviáveis para seus consumidores locais, aumentou-se a dependência dos novos instrumentos de política agrícola, principalmente os leilões de PEP. Sem a ajuda governamental, o deslocamento do milho do Centro-Oeste para a região Nordeste fica proibitivo.

Mesmo quando o preço doméstico superou a paridade de importação, o Brasil depende da oferta externa e passa a enfrentar um novo problema: a proibição do consumo de produtos geneticamente modificados. Neste sentido, as importações de milho da Argentina recuaram, e o Paraguai ficou sendo o principal fornecedor.

Não obstante, a principal barreira às importações ainda é o fator cambial. Mesmo que haja a liberação do consumo de produtos transgênicos, o custo de sua internalização do é excessivamente alto, sem competitividade frente ao produto nacional.

No longo prazo, as exportações estimulam a produção nacional. O direcionamento do excedente ao exterior reduz a dependência do produto às oscilações do mercado doméstico. Em anos de super produção, o excedente poderá ser exportado para reduzir a oferta interna, sem uma depreciação excessiva nos preços.

Nesta safra, apesar da produção recorde de 47,2 milhões de toneladas, os preços não depreciaram na intensidade, como era de costume ocorrer no período pré-desvalorização. Além de escoar o excedente de produção e reduzir a pressão de oferta, os preços tiveram como parâmetro referencial à paridade de exportação.

Com certeza, os investimentos na cultura do milho foram rentáveis para o produtor de alta tecnologia nos últimos dois anos. É o caso da margem de contribuição líquida em três regiões importantes do Estado do Centro-Oeste, onde a cultura era desestimulada em decorrência da sua baixa rentabilidade. Na região de Rio Verde, mesmo considerando o arrendamento da terra em sacas de soja, a rentabilidade chega a superar a da própria soja.

Obviamente, os preços da saca de milho no período da safra estiveram distorcidos, pois bateram patamar superior a R$ 20 em Rio Verde e elevaram a média dos preços praticados ao longo do ano. De qualquer modo, o nível de preços no Centro-Oeste apresenta novo parâmetro e deverá estimular a produção local no longo prazo.

Rentabilidade da produção de milho na safra 2002/03

Nessa direção, as exportações aceleram a profissionalização da cadeia, ao gerar maior transparência na formação dos preços e atrair a entrada de novos players, preparados para implementar novas ferramentas de comercialização, a exemplo das tradings multinacionais. ■

Descrição	MT Sorriso	MS Dourados	GO Rio Verde
Preço à termo	**$ 10,16**	**$ 11,30**	**$ 10,20**
Produtividade (sc/ha)	50	50	50
Taxa de câmbio média	R$ 3,14	R$ 3,14	R$ 3,14
Receita Operacional Bruta	**R$ 1.595**	**R$ 1.775**	**R$ 1.601**
Funrural	R$ (35)	R$ (39)	R$ (35)
Receita Operacional Líquida	**R$ 1.560**	**R$ 1.736**	**R$ 1.565**
Custo direto	R$ (733)	R$ (552)	R$ (560)
Margem Bruta de Contribuição	**R$ 827**	**R$ 1.184**	**R$ 1.005**
Custo indireto	R$ (31)	R$ (35)	R$ (31)
Arrendamento/Terra	R$ (287)	R$ (355)	R$ (320)
Margem líquida de contribuição	**R$ 508**	**R$ 794**	**R$ 654**
Outras informações			
Custo unitário sem terra (R$/sc)	R$ 15,3	R$ 11,7	R$ 11,8
Custo unitário com terra (R$/sc)	R$ 21,0	R$ 18,8	R$ 18,2
Custo unitário sem terra (US$/sc)	$ 4,87	$ 3,74	$ 3,77
Custo unitário com terra (US$/sc)	$ 6,70	$ 6,00	$ 5,81
Arrendamento (sc/ha)	9	10	10
Área total considerada (ha)	1.500	1.500	1.500
Área plantada considerada (ha)	1.000	1.000	1.000
Valor da terra (R$/ha)	R$ 7.184	R$ 5.130	R$ 7.835

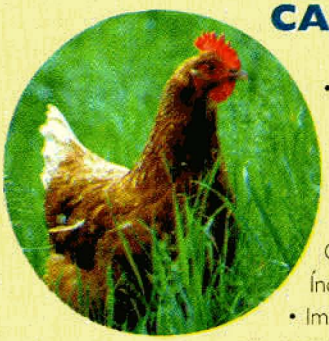
Fonte: Céleres
Preços da terra baseados no Agrianual 2002
Custos de produção baseados em estudo realizado pela Embrapa Agropecuária Oeste
Preço a termo - média de janeiro a setembro de 2003

Descrição	MT Prim. Leste	MS Dourados	GO Rio Verde
Preço à termo	**$ 5,05**	**$ 5,05**	**$ 5,52**
Produtividade (sc/ha)	110	110	110
Taxa de câmbio média	R$ 3,14	R$ 3,14	R$ 3,14
Receita Operacional Bruta	**R$ 1.744**	**R$ 1.744**	**R$ 1.906**
Funrural	R$ (38)	R$ (38)	R$ (42)
Receita Operacional Líquida	**R$ 1.705**	**R$ 1.706**	**R$ 1.864**
Custo direto	R$ (978)	R$ (674)	R$ (713)
Margem Bruta de Contribuição	**R$ 728**	**R$ 1.032**	**R$ 1.151**
Custo indireto	R$ (34)	R$ (34)	R$ (37)
Arrendamento/Terra	R$ (307)	R$ (355)	R$ (320)
Margem líquida de contribuição	**R$ 387**	**R$ 643**	**R$ 794**
Outras informações			
Custo unitário sem terra (R$/sc)	R$ 9,2	R$ 6,4	R$ 6,8
Custo unitário com terra (R$/sc)	R$ 12,0	R$ 9,7	R$ 9,7
Custo unitário sem terra (US$/sc)	$ 2,93	$ 2,05	$ 2,17
Custo unitário com terra (US$/sc)	$ 3,82	$ 3,08	$ 3,10
Arrendamento (sc/ha)	9	10	10
Área total considerada (ha)	1.500	360	145
Área plantada considerada (ha)	1.000	1.000	1.000
Valor da terra (R$/ha)	R$ 4.490	R$ 5.130	R$ 7.835

Fonte: Céleres
Preços da terra baseados no Agrianual 2002
Custos de produção baseados em estudo realizado pela Embrapa Agropecuária Oeste
Preço a termo - média de janeiro a setembro de 2003

Panorama do Mercado Interna

CARNE DE AVES



• Produção aumenta cerca de 19%, com recuo na UE e maior crescimento na China, EUA, Brasil e México.

• Consumo cai na UE e sobe na China, EUA, Brasil, México, Japão, Índia e Rússia.

• Importação russa é a mais alta, mas estável, com quota de 1,05 milhão de toneladas.

• Os embarques crescem para o Japão, UE e México, enquanto Hong Kong e China reduzem compras.

• China aumenta exigências no controle da *Salmonella* e *E. coli*.

• Importações reduzem na UE devido a Avian Influenza na Holanda.

• México apresenta consumo em alta e reduz suas tarifas sobre importações.

• Estoques baixos na Rússia, onde os investimentos para expandir a capacidade de produção não geram oferta suficiente para atender a demanda.

• Aplicação de tarifa maior nos produtos salgados com sua reclassificação para congelados na EU. A medida reduz a participação de 80% nas exportações do Brasil e Tailândia.

• Exportações sobem no Brasil, EUA e Tailândia, que representam mais de 80% do total

• Cresce a exportação dos EUA para o Caribe, África e Leste Europeu.

• Japão remove restrição na Avian Influenza e China recupera as suas vendas (35% de participação)

• Brasil desenvolve mercado na Bulgária, África do Sul e Hong Kong.

• Fundos de exportação da UE recebem US$ 121 milhões para dar competitividade às remessas para meio e leste europeu.

Mundo das Aves - mil toneladas

Produção	1999	2000	2001	2002	2003	2004
China	8.550	9.269	9.278	9.558	9.844	10.129
Brasil	5.526	5.980	6.567	7.449	7.560	7.825
UE	6.614	6.654	6.822	5.950	5.700	5.900
México	1.784	1.936	2.067	2.157	2.297	2.412
Índia	820	1.080	1.250	1.400	1.600	1.800
Tailândia	980	1.070	1.230	1.205	1.290	1.360
Japão	1.078	1.091	1.074	1.107	1.120	1.110
Canadá	847	877	927	932	915	930
Malásia	684	786	813	784	810	833
África do Sul	681	707	730	760	790	805
Outros	6.631	6.366	6.904	7.056	6.297	6.630
Sub Total	34.195	36.316	37.662	38.358	38.223	39.734
EUA	13.367	13.793	14.033	14.467	14.610	14.920
Total	47.562	50.109	51.695	52.825	52.833	54.654

Consumo	1999	2000	2001	2002	2003	2004
China	8.766	9.413	9.262	9.555	9.839	10.089
Brasil	4.776	5.087	5.326	5.859	5.837	6.025
UE	6.048	6.191	6.522	5.506	5.420	5.450
México	1.972	2.158	2.308	2.422	2.576	2.706
Japão	1.742	1.772	1.797	1.830	1.835	1.850
India	820	1.080	1.250	1.400	1.600	1.799
Russia	1.279	1.320	1.588	1.697	1.809	1.709
Canadá	866	891	924	915	918	931
Arábia Saudita	718	722	803	870	890	905
Malásia	705	812	846	821	850	874
Outros	8.040	8.177	8.218	8.133	7.362	7.685
Sub Total	35.732	37.623	38.844	39.008	38.936	40.023
EUA	11.251	11.474	11.558	12.269	12.415	12.635
Total	46.983	49.097	50.402	51.277	51.351	52.658

Importação	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Rússia	930	943	1.281	1.208	1.180	990
Japão	667	721	710	744	700	745
China	591	608	473	435	415	400
Arábia Saudita	364	348	399	380	390	395
UE	198	299	418	397	420	350
México	190	223	242	265	280	295
Hong Kong	275	168	183	164	170	175
Emir. Arábes	117	111	123	136	145	140
Coréia	47	67	83	94	90	97
Canadá	62	69	73	77	85	90
Romenia	19	30	58	77	83	85
Outros	437	388	334	307	321	332
Total	3897	3975	4.377	4.284	4.279	4094

Exportação	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Brasil	750	893	1.241	1.590	1.723	1.800
UE	764	762	718	841	700	800
Tailândia	288	328	425	465	500	530
China	375	464	489	438	420	440
Canacá	47	55	69	92	85	90
Argentina	3	5	6	18	30	45
Emir. Arábes	19	20	20	37	45	40
Hungria	32	29	28	27	30	30
Polonia	20	12	13	23	25	25
Austrália	12	14	21	17	19	20
Outros	59	49	49	52	54	59
Sub Total	2369	2631	3079	3600	3631	3879
EUA	2.080	2.231	2.520	2.180	2.230	2.313
Total	4449	4862	5599	5780	5861	6192

ional de Carnes

CARNE BOVINA



• Produção aumenta no Brasil, China e Índia e reduz na UE, EUA e Argentina.

• Consumo geral praticamente estável com pequena redução.

• Exportações da UE caem à metade e importações seguem estabilizadas.

• Mudança no ranking das exportações, com Brasil assumindo a liderança, vindo a seguir a Austrália e EUA.

• Animais são alimentados com grãos nos EUA e gozam de maior preço, em comparação ao do Brasil e Austrália, sob regime de pasto.

• A oferta norte-americana continua apertada em função da seca e liquidação do rebanho em 1996. Há retenção de matrizes para retomada futura da produção.

• Considerado livre da febre aftosa, o Brasil conquista posição privilegiada. Os investimentos na produção são elevados (genética e manejo) e o câmbio favorece as exportações.

• Austrália retoma os mercados dos EUA e Canadá após o episódio da vaca louca.

• Canadá sofre as consequências da vaca louca e tem seus embarques de animais vivos proibidos ao EUA. Os fluxos de exportação concentram nos EUA e México.

• Mesmo com produção estável a Índia aumenta suas exportações para Malásia, Filipinas Extremo Oriente e países africanos. Há pressão por parte da UE devido à vaca louca.

• Com estoques em baixa e produção cadente, as exportações da UE despencam.

• Importações norte americanas crescem, com a proibição da entrada de animais vivos do Canadá, limitado somente à carne dessossada de bovinos com menos de trinta meses. A oferta do México tem crescido, mas é insuficiente para atender a demanda.

• Importações retomam com força no Japão, principalmente nos produtos enlatados, após o recuo devido à vaca louca.

• As aquisições da Rússia alteram pouco e concentram em carne congelada para produção de salsicha.

• A UE tem sido importadora liquida desde 2002, com recebimento de produtos do Brasil, Argentina e Polônia.

• As importações do México crescem em função da estabilidade da produção, cujo rebanho reduziu bastante na década de 90.

• Na Coréia, o rebanho teve redução, enquanto uma melhoria na renda pressiona o consumo. A oferta dos EUA ocupa espaço do Canadá, afetado pela vaca louca.

Mundo Bovino - mil toneladas

Produção	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Brasil	6.270	6.520	6.895	7.240	7.530	7.850
UE	7.569	7.462	6.896	7.456	7.360	7.330
China	5.054	5.328	5.488	5.846	6.020	6.260
Argentina	2.840	2.880	2.640	2.700	2.650	2.750
India	1.660	1.700	1.770	1.810	1.960	2.070
México	1.900	1.900	1.925	1.930	1.950	1.960
Austrália	1.956	1.988	2.049	2.089	1.946	1.935
Russia	1.900	1.840	1.760	1.740	1.700	1.640
Canada	1.238	1.246	1.250	1.295	1.210	1.430
África do Sul	584	630	665	645	643	654
Outros	6.517	6.293	5.637	5.855	4.594	4.521
Sub Total	37.488	37.787	36.975	38.606	37.563	38.400
EU	12.124	12.298	11.983	12.427	2.226	11.647
Total	49.612	50.085	48.958	51.033	49.789	50.047

Consumo	1999	2000	2001	2002	2003	2004
UE	7.435	7.329	6.824	7.507	7.598	7.450
Brasil	5.863	6.102	6.191	6.437	6.460	6.560
China	5.010	5.290	5.448	5.830	6.007	6.252
Mexico	2.250	2.309	2.341	2.409	2.438	2.460
Argentina	2.501	2.543	2.515	2.361	2.332	2.408
Russia	2.734	2.309	2.404	2.369	2.391	2.336
India	1.438	1.335	1.400	1.394	1.495	1.550
Japão	1.516	1.577	1.413	1.312	1.355	1.385
Canada	994	992	968	992	1.047	1.070
Austrália	722	645	654	704	717	669
Outros	6.634	6.391	5.785	5.898	4.538	4.532
Sub Total	37.097	36.822	35.943	37.213	36.378	36.672
EU	12.325	12.503	12.351	12.738	12.422	11.962
Total	49.422	49.325	48.294	49.95	48.800	48.634

Fonte: USDA outubro/2003

Importação	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Japão	1.000	1.059	997	707	825	885
Russia	838	478	650	638	700	705
UE	457	450	413	518	520	530
Mexico	358	420	426	489	500	510
Coreia	242	324	246	430	430	435
Canada	254	263	299	307	280	250
Filipinas	99	118	104	126	120	125
Egito	218	236	136	162	100	100
Taiwan	94	83	78	89	93	97
Brasil	54	72	44	78	70	80
Outros	318	244	216	224	202	189
Sub Total	3.932	3.747	3.609	3.768	3.840	3.906
EU	1.303	1.375	1.435	1.460	1.311	1.556
Total	5.235	5.122	5.044	5.228	5.151	5.462

Exportação	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Brasil	464	492	748	881	1.140	1.370
Austrália	1.270	1.338	1.398	1.365	1.250	1.300
Canada	492	523	575	610	425	615
Nova Zelandia	462	505	516	503	535	535
India	222	365	370	416	465	520
UE	994	644	575	512	456	440
Argentina	359	357	168	348	330	350
Uruguai	189	236	145	259	314	330
Ucrania	151	157	98	146	150	155
China	57	54	60	44	40	38
Outros	126	128	131	192	103	74
Sub Total	4.786	4.799	4.784	5.276	5.208	5.727
EU	1.094	1.119	1.029	1.110	1.192	1.207
Total	5.880	5.918	5.813	6.386	6.400	6.934

	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Brasil bovino	306	464	492	748	838	925
Total bovino	5.370	5.779	5.938	5.818	6.227	6.518

CARNE SUÍNA



• Fraca evolução nos fluxos de comércio internacional.

• Pequenos impulsos nas importações do Japão, Rússia e EUA.

• Ofertas brasileiras continuam a pressionar o mercado mundial, principalmente o japonês e reduzir a dependência da Rússia.

• EUA com pequeno aumento na produção através de matéria-prima importada do Canadá.

• Medidas anti dumping do México atrapalham exportações norte-americanas.

• Japão reduz compra de carne fresca enlatada e aumenta em mercadoria congelada.

• Problemas sanitários afastam consumidores no Canadá, o maior país exportador.

• Baixo consumo anual per capita no Brasil: 18 quilos na região Sul e 6 quilos no Nordeste.

• Brasil cresce 300% nas exportações. Seus embarques em relação a produção passaram de 8% para 25%.

• Os embarques brasileiros concentram na Rússia, mas diversificam para Bulgária, Hong Kong e Cingapura, enquanto para Argentina retomam aos níveis de 2002.

• Importações russas devem reduzir face à aplicação do seu plano de reconstrução da cadeia suinícola.

• Redução de matrizes devido à seca na França, com criadores recorrendo a ajuda na Comissão Européia.

• Restrições ambientais e de bem-estar desestimulam as criações de larga escala na Holanda e Alemanha.

• Dinamarca sustenta posição de liderança nas exportações da Europa, com investimentos em genética e na modernização do processamento.

• Exportações de UE continuam em queda, devido às cotas da Rússia darem mais espaço para o Brasil.

• Com demanda aquecida, face aos altos preços na carne bovina, os EUA aumentam suas importações, principalmente do Canadá. Cumprimento de regulamentações sanitárias pode afetar esse fluxo.

• Importações recordes do México devido à isenção de restrições de tarifas e cotas por força do NAFTA.

• Redução na produção e do número de criadores japoneses, onde o consumo crescente firma o país como o maior importador, apesar da aplicação de medidas protecionistas de cotas e preços.

• Exportações para Hong Kong reexportadas para China diminuem via operações diretas.

Mundo Suíno - mil toneladas

Produção	1999	2000	2001	2002	2003	2004
China	40.056	40.314	41.845	43.266	44.100	44.938
UE	18.059	17.585	17.419	17.825	17.850	17.900
Brasil	1.835	2.010	2.230	2.565	2.600	2.670
Canadá	1.550	1.638	1.729	1.854	1.910	1.940
Rússia	1.490	1.500	1.560	1.630	1.705	1.760
Polônia	1.675	1.620	1.550	1.640	1.740	1.660
Japão	1.277	1.269	1.245	1.236	1.260	1.255
Coréia	950	1.004	1.077	1.153	1.153	1.200
Filipinas	973	1.008	1.064	1.095	1.145	1.175
México	994	1.035	1.065	1.085	1.100	1.110
Outros	4.128	3.806	3.683	3.752	3.710	3.715
Sub Total	72.987	72.789	74.467	77.101	78.273	79.323
EUA	8.758	8.597	8.691	8.929	8.931	8.980
Consumos	**1999**	**2000**	**2001**	**2002**	**2003**	**2004**
China	40.024	40.291	41.764	43.101	43.856	44.708
UE	16.723	16.169	16.239	16.666	16.940	17.000
Japão	2.212	2.228	2.268	2.377	2.380	2.435
Rússia	2.321	2.019	2.119	2.429	2.304	2.289
Brasil	1.727	1.826	1.919	1.975	1.980	2.020
Polônia	1.484	1.544	1.487	1.587	1.640	1.660
México	1.131	1.252	1.299	1.349	1.375	1.395
Coréia	984	1.059	1.159	1.200	1.255	1.300
Filipinas	997	1.032	1.073	1.116	1.155	1.185
Canadá	1.063	1.047	1.081	1.073	1.026	1.035
Outros	4.456	4.093	3.988	4.082	4.088	4.042
Sub Total	73.122	72.560	74.396	76.955	77.999	79.069
EUA	8.596	8.457	8.388	8.684	8.733	8.835
Total	81.718	81.017	82.784	85.639	86.732	87.904
Importação	**1999**	**2000**	**2001**	**2002**	**2003**	**2004**
Japão	919	995	1.068	1.162	1.150	1.150
Rússia	832	520	560	800	600	530
México	190	276	294	325	335	345
Hong Kong	217	247	260	275	280	283
Coréia	156	174	123	155	155	160
Canadá	65	68	91	91	77	80
Austrália	28	45	38	55	70	75
China	43	50	58	60	56	70
UE	54	54	55	65	60	60
Taiwan	86	54	14	31	45	40
Outros	195	200	201	248	196	167
Sub Total	2.785	2.683	2.762	3.267	3.024	2.960
EUA	375	439	431	485	567	624
Total	3.160	3.122	3.193	3.752	3.591	3.584
Exportação	**1999**	**2000**	**2001**	**2002**	**2003**	**2004**
Canadá	554	658	727	863	975	980
UE	1.390	1.470	1.235	1.194	1.000	960
Brasil	109	163	337	590	620	650
China	75	73	139	225	300	300
Austrália	37	49	66	78	75	80
Hungria	131	143	118	125	90	80
México	53	59	60	61	60	60
Polônia	235	160	88	93	120	60
Thecoslováquia	10	8	14	29	34	27
Coréia	113	30	41	15	14	20
Outros	23	14	6	4	11	16
Sub Total	2730	2827	2831	3277	3299	3233
EUA	580	584	708	731	762	769
Total	3310	3411	3539	4008	4061	4002



Estudar na FGV-EAESP significa escolher uma escola reconhecida internacionalmente, que prepara profissionais para os mercados brasileiro e mundial com o que há de mais moderno na Administração. Por isso, ao escolher um novo rumo para sua vida, escolha o melhor guia. Escolha FGV-EAESP.

Graduação

- Administração de Empresas
- Administração Pública

Pós-graduação *stricto sensu*

Doutorados e Mestrados Acadêmicos
- Administração de Empresas
- Administração Pública e Governo

Mestrados Profissionalizantes
- Mestrado Profissional em Administração (MPA)
- Mestrado Profissional em Finanças e Economia (MPFE) em conjunto com a FGV-EPGE

Pós-graduação *lato sensu*

CEAG FGV-EAESP
- Administração de Empresas (CEAG)
- Administração Hospitalar e de Sistemas de Saúde
- Administração de Turismo e Hotelaria
- Administração de Negócios com Sistemas Integrados

Educação Executiva - GVpec
- Programas de Direção Estratégica
- Educação permanente para executivos, com cursos de vanguarda, seminários e programas personalizados para empresas (*In Company*)

Curso de Especialização em Negócios para Executivos - GV*next*
- Método flexível que usa as facilidades tecnológicas da comunicação a distância
- Capacitação integrada à realidade dos mercados brasileiro e mundial

Programas Internacionais one MBA

Um MBA verdadeiramente global, desenvolvido por cinco escolas líderes de negócios.

- Currículo focado em negócios internacionais
- Rede de relacionamentos com participantes de quatro continentes
- Certificação brasileira e internacional

Informações adicionais

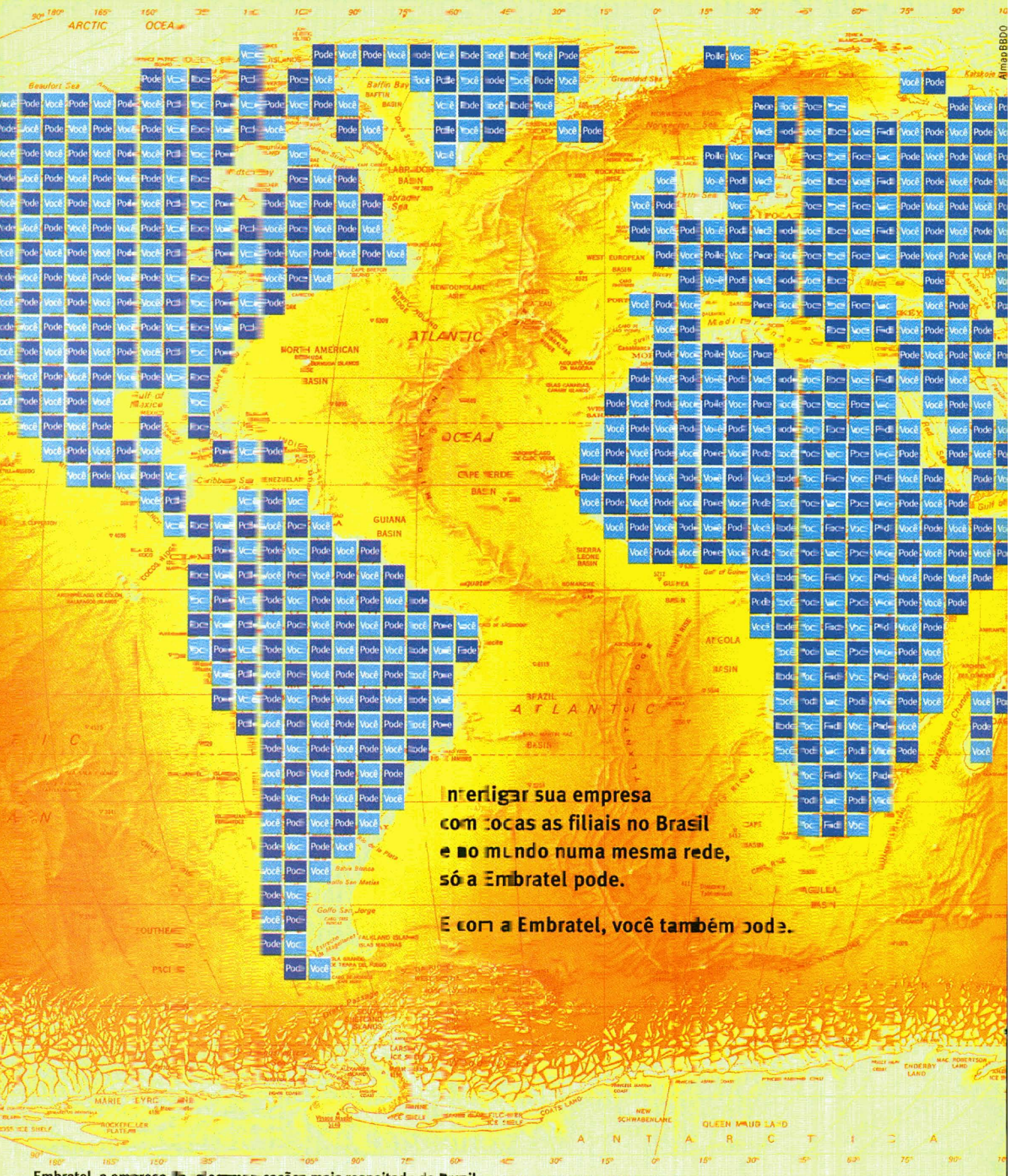
- www.fgvsp.br/(11) 3281.7926 / 3281.7711
- GVpec: (11) 3281.7777
- GV*next*: 0800.553125 / (11) 3281.7873
- www.fgvsp.br/onemba / (11) 3281.7762

FGV

EAESP

EQUIS

FGV-EAESP, A primeira Escola de Administração da América Latina a possuir estes dois credenciamentos internacionais.



Embratel, a empresa de telecomunicações mais respeitada do Brasil. Fonte: Pesquisa da PricewaterhouseCoopers.

Você quer interligar todas as suas filiais? Fale com a Embratel. Ela é a única empresa de telecomunicações que oferece soluções completas de voz, dados e imagem para você interligar sua empresa com todas as filiais em qualquer lugar do Brasil e do mundo. É mais velocidade, segurança e capacidade de transmissão com a melhor relação custo-benefício. Só com a Embratel você pode estar em todos os lugares sem sair do lugar.

Ligue para a Embratel e conheça as melhores soluções: 0800 901021 ou acesse www.embratel.com.br

Embratel
A EMPRESA BRASILEIRA DE TELECOMUNICAÇÕES