AGROANALYSIS

A REVISTA DE AGRONEGÓCIOS DA FGV

FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS • VOL. 23 • Nº 9 • DEZEMBRO 2003 • R$ 8,00

Veja como a reforma tributária aumenta custos na cadeia produtiva

Como obter financiamento para montar silo na fazenda

ISSN 0100-4298

ESPECIAL RANKING DAS COOPERATIVAS 2003

RECONSTRUINDO A CITRICULTURA

Para dar lucro, pomar deve alcançar produtividade de mil caixas por hectare

FGV EESP · FGV IBRE · FGV EAESP



A dedicação do Banco do Brasil ao agronegócio é como a produção brasileira: tem crescido a cada safra.

Crédito Agroindustrial, Mercado Futuro e de Opções, Convênios Agronegócios.
Seja empresa quer. O Banco do Brasil tem.

bb.com.br



FBWA\

O tempo
todo com sua
empresa

As novas tendências no mercado de agroquímicos

DA REDAÇÃO

A biotecnologia reserva grandes mudanças para o controle de pragas e doenças na agricultura, com a perspectiva de redução do uso de agrotóxicos. Mais: por meio da transgenia, será possível desenvolver alimentos com mais vitaminas e proteínas, além de vacinas.

É o que diz o engenheiro agrônomo Cristiano Walter Simon, presidente da Andef (Associação Nacional de Defesa Vegetal). Para Simon, porém, as plantas transgênicas não devem abolir o uso de agroquímicos nas lavouras.



"Vai ocorrer sim a substituição de alguns produtos por sementes resistentes a certas pragas e doenças. Mas os agroquímicos não vão desaparecer. As tecnologias de controle biológico, os transgênicos e o controle químico vão funcionar de forma integrada na agricultura", explica.

Em entrevista à *Agroanalysis*, o presidente da Andef apontou as tendências do setor e alguns obstáculos enfrentados hoje pela indústria, como o contrabando de produtos e a burocracia para se obter registros destinados a experimentos, pesquisas e exportação.

Agroanalysis - *Como foi o ano para os agroquímicos?*

Cristiano Walter Simon - Foi um ano positivo para os negócios. Na esteira do sucesso do agronegócio, o segmento foi um dos primeiros a sentir a reação do mercado. O agricultor estava razoavelmente capitalizado e a safra foi excelente. Prova disso é que chegamos a ter problemas no suprimento de produtos, porque os estoques não previam a forte demanda. Isto ocorreu principalmente com a soja, em relação a produtos que controlam a ferrugem. Trata-se de uma doença que vem se agravando ano a ano. Não havia produtos registrados em quantidade suficiente para atender ao agricultor, o que infelizmente causou uma queda da produção de soja em algumas regiões. Embora o ano tenha sido bom, é preciso levar em conta que os estoques na revenda estavam elevados. Naturalmente, houve uma desova desses estoques, que não representaram dinheiro novo para a indústria. Para efeito de análise, portanto, é mais adequado considerar a média de vendas do período 2002/2003, que gira em torno de US$ 2,3 bilhões.

Agroanalysis - *Quais foram os produtos que apresentaram maior retorno este ano nas vendas de agroquímicos?*

Simon - A soja, o algodão, a citricultura e a fruticultura. Hoje, os agricultores estão utilizando mais tecnologia nas lavouras. Há programas de manejo integrado bem estabelecidos, como na cana-de-açúcar, na soja com o plantio direto, no algodão e na fruticultura, com a PIF, a produção integrada que gera forte redução de agroquímicos. Há uma utilização mais racional dos produtos, ao contrário do que ocorria antigamente, quando havia excesso do uso de agroquímicos na lavoura. Este excesso desencorajava o agricultor, que tinha uma despesa que não incrementava a sua produção e a lucratividade. Atualmente, o produto fitossanitário é utilizado com muito mais critério, porque é um produto mais caro. O perfil dos agroquímicos mudou muito. Antigamente, você aplicava um a dois litros por hectare, e hoje o agricultor usa 20 gramas a 30 gramas, dependendo do produto. A consciência do agricultor para o manejo desse produto é maior.

Agroanalysis - *O consumo de agroquímicos caiu, mas a rentabilidade da indús-*

Quando se introduz uma nova tecnologia como a dos transgêcnicos, é preciso muita comunicação

tria não. Por quê?

Simon - A rentabilidade não caiu por causa da modernização. Ela é tão violenta que entre 2001 e 2002 foram registrados no Brasil 24 produtos oriundos de novas moléculas. Ou seja, novas tecnologias. Nesse mesmo período houve o registro de apenas cinco produtos genéricos. O incremento das novas tecnologias no setor de agroquímicos é impressionante, o que traz uma série de vantagens: o ambiente é menos agredido, porque a quantidade de produto aplicada é pequena. Além disso, os novos produtos têm como característica uma degradação muito rápida no ambiente. E são mais eficazes contra as pragas. E mais seletivos também, preservando os inimigos naturais e deixando menos resíduos nos alimentos.

Agroanalysis - *Esses novos produtos são mais caros também. O agricultor brasileiro está preparado para utilizá-los sem desperdício?*

Simon - Daí a necessidade de um bom treinamento em tecnologia de aplicação, que é uma das coisas que a Andef promove com frequência. Temos uma equipe na Andef que organiza treinamento de agricultores juntamente com o Senar. Temos hoje 22 convênios estaduais e estamos trabalhando também no credenciamento de aplicadores.

Agroanalysis - *O ideal não seria que o tratamento fitossanitário fosse tercerizado. Um serviço prestado ao agricultor por empresas especializadas?*

Simon - Já existem empresas especializadas no Brasil, conduzidas por agrônomos. Esse tipo de serviço traz redução de custos para o agricultor, que precisa de menos capital de giro e menos ativos imobilizados. A evolução na área de aplicação é grande. Hoje, você precisa controlar em milímetros cada gota de agroquímico aplicada no campo, de forma a não desperdiçar produto.

Agroanalysis - *Qual é a tendência da indústria de agroquímicos? De um lado, se reduz as aplicações de agroquímicos nas lavouras. Ao mesmo tempo, a biotecnologia traz novos produtos como as plantas transgênicas.*

Simon - Vai ocorrer a substituição de alguns produtos agroquímicos por sementes resistentes a pragas e doenças. Os transgênicos bt devem substituir alguns inseticidas. Existe uma tendência de redução de uso de herbicidas, com a introdução da soja transgênica. Além disso, há outras culturas em que o uso de agroquímicos deve diminuir sem dúvida nenhuma. As tecnologias de controle biológico, os transgênicos e o controle químico vão funcionar concomitantemente, de forma integrada. A indústria de agroquímicos está envolvida na pesquisa e desenvolvimento das plantas transgênicas. Das 12 empresas associadas da Andef, seis trabalham com transgênicos. Mas seja com os produtos convencionais, seja com os transgênicos, o mercado de agroquímicos no país deve manter um ritmo de crescimento. O Brasil tem um grande potencial de crescimento na agricultura. Temos entre 40 e 50 milhões de hectares ainda disponíveis para a agricultura, e pelo menos 20 milhões de hectares hoje ocupados com pastagens serão transformados em lavouras. Portanto, existe um bom mercado para a indústria de insumos agrícolas. Com relação aos transgênicos, há muita notícia boa pela frente. A primeira geração apresentou produtos que controlam pragas e plantas daninhas. Vamos ter ainda alimentos com mais vitaminas ou proteínas. Mais: no futuro serão desenvolvidas plantas transgênicas com características de vacina. Em vez de uma criança tomar uma injeção, ela pode se imunizar contra uma determinada doença simplesmente ingerindo uma fruta.

Agroanalysis - *Por quê o plantio de transgênicos ainda não foi liberado no Brasil?*

Simon - Houve uma confusão grande na área legislativa e, infelizmente, o plantio de transgênico foi introduzido no país pelo contrabando, como ocorreu no Rio Grande do Sul. Tudo isso acabou prejudicando a legalização dos transgênicos. No momento em que se deparou com uma situação de irregularidade, o governo tentou remediar por meio de medidas provisórias. Outra coisa: a tecnologia foi lançada no Brasil com apenas um produto de um fabricante. Uma empresa sozinha começou a explorar este terreno. Naturalmente, um produto não resolve todos os problemas, o que tornou mais difícil justificar e defender essa tecnologia.

Agroanalysis - *O que talvez tenha dificultado mais ainda é o fato desse produto, a soja transgênica, beneficiar diretamente apenas os agricultores e a própria indústria.*

Simon - Exatamente. No caso, o consumidor ficou se perguntando: e eu? que vantagem eu levo? Eu tenho vantagem ou só corro o risco?

Agroanalysis - *A mídia jogou contra os transgênicos?*

Simon - A mídia não colaborou para confundir mais, mas também não se preocupou em esclarecer. E também houve uma omissão da própria comunidade científica. A mídia costuma levar em conta a opinião dos cientistas. Mas a comunidade científica não percebeu a importância que ela teria neste processo. Ou não foi acionada no momento certo. Nesta área de produtos fitossanitários, nós sempre trabalhamos em conjunto com a comunidade científica. Tivemos alguns obstáculos, cometemos alguns erros, mas sempre procuramos ouvir a opinião dos cientistas. E com a mídia também. A Andef sempre foi aberta à imprensa e nunca se furtou ao diálogo. Quando você introduz uma nova tecnologia como a dos transgênicos é preciso muita comunicação. Neste caso, a mídia não foi esclarecida. E os formadores de opinião também não. Os professores universitários, os médicos, os empresári-

os, os donos de supermercados, os nutricionistas e até os feirantes não sabiam o que era uma planta transgênica ou engenharia genética. Ou seja: não foi feito um trabalho prévio de esclarecimento.

Agroanalysis - *Agora até a palavra transgênico ficou marcada. Ganhou uma conotação negativa.*

Simon - A palavra não incomoda tanto quando você faz as coisas bem feitas e eu vou citar um exemplo que você conhece bem. Quando resolveram batizar os nossos produtos de agrotóxicos, houve uma reação negativa por parte da própria indústria e dos agricultores. E nós, da Andef, resolvemos não nos preocupar com a nomenclatura. Nós nos preocupamos sim em trabalhar direito. Hoje o nome agrotóxico está consagrado, está na Constituição e nas leis, e nós o adotamos por força da legislação. Eu acho que o nome não condiz com a natureza do produto, porque grande parte das moléculas hoje é extremamente segura. Existem coisas mais tóxicas do que o chamado agrotóxico. O nome mais correto, a meu ver, é produto fitossanitário, termo aliás adotado mundialmente.

Agroanalysis - *Tem muita gente que usa a denominação agroquímico ou defensivo agrícola. E alguns agricultores, tempos atrás, se referiam ao produto como veneno.*

Simon - E ainda chamam. Os pequenos sitiantes ou os jardineiros, quando se deparam com pulgão nas flores, dizem que vão aplicar veneno. Outros agricultores chamam o agroquímico de remédio.

Agroanalysis - *Como a indústria de agroquímicos vê o crescimento do mercado de alimentos orgânicos ?*

Simon - Como um nicho importante. Existem alguns produtos orgânicos que aceitam o uso de agroquímicos em pequenas quantidades. E também há outras classificações de orgânicos, onde não se permite o uso de produtos químicos. O que falta a esse mercado é uma normatização mais clara. Via de regra, o alimento orgânico tem um custo mais elevado de produção. Mas, eu pergunto, será que o produto orgânico é realmente isento de produtos químicos? Será que se justifica pagar o dobro por um capricho? Qual é a vantagem que o consumidor leva nisso?

Acho que o nome agrotóxico não condiz com a natureza do produto, porque grande parte das moléculas hoje é extremamente segura

Agroanalysis - *A longo prazo pode acontecer uma substituição completa dos agroquímicos pelo uso das sementes transgênicas?*

Simon - Não, nunca haverá uma substituição completa. Por exemplo: utilizando-se o algodão bt é possível controlar algumas pragas da cultura, mas não todas. No caso da soja transgênica, ela não resolve o problema das pragas, como a lagarta, ou de doenças como a ferrugem.

Agroanalysis - *Quais os problemas que o setor enfrenta hoje ?*

Simon - Um dos problemas que temos é o contrabando de agroquímicos, principalmente do Paraguai e da Bolívia. É um problema sério. Nós estamos alertando os agricultores e as autoridades sobre os riscos deste contrabando. Fala-se em US$ 50 a US$ 100 milhões por ano de contrabando. O pior é a consequência disto. Se o agricultor compra um produto de má qualidade e sem registro, pode contaminar não apenas o ambiente, mas os alimentos, além de causar intoxicação em trabalhadores rurais e colocar em risco os negócios do Brasil no exterior. E se a fiscalização pegar o agricultor utilizando produto contrabandeado, ele pode ter a sua lavoura confiscada. Outro problema grave que a indústria enfrenta é o roubo de carga. Há obstáculos para a inovação tecnológica, no que diz respeito a obtenção de registros para experimentação e pesquisa, devido à falta de eficiência dos órgãos responsáveis nos ministérios da Agricultura, da Saúde e do Meio Ambiente. Sem o registro, a indústria não pode estimular a experimentação de novas moléculas, mais seguras e menos tóxicas. O que ocorre é uma falta de organização e até de vontade para resolver. As indústrias têm vários laboratórios de pesquisa, que consumiram grandes investimentos. E essas unidades estão hoje praticamente paralisadas. Não estamos conseguindo os registros para a experimentação. Uma pesquisa na área de agroquímicos leva vários anos para ser concluída e chega a custar US$ 200 milhões. E o Brasil é estratégico para o desenvolvimento tecnológico na área de agroquímicos. Aqui, por causa do clima, a pesquisa pode ser realizada durante o ano inteiro. A indústria também enfrenta problemas de registro para a exportação. Por exemplo: se um produto é registrado no Ministério da Agricultura numa concentração de 30%, e a Bolívia quer importar esse mesmo agroquímico a 35%, a empresa vai ter que registrar o produto novamente, embora ele não vai ser usado no Brasil. Só que a empresa leva um ano para concluir o registro.

Agroanalysis - *Como está o programa de descarte de embalagens de agrotóxicos?*

Simon - Muito bem. Nós iniciamos este programa em 1992, com um projeto piloto no município de Guariba, no interior paulista. O programa se ampliou nacionalmente e culminou com a formação do Inpev (Instituto Nacional de Processamento de Embalagens Vazias), que está funcionando há dois anos. Existem hoje 300 unidades de recebimento de embalagens. Os procedimentos de tríplice lavagem são hoje nacionalmente aceitos e praticados por grande parte dos agricultores. O agricultor tem sido muito receptivo. A legislação foi bem elaborada: o aplicador tem que lavar a embalagem, o dono da propriedade encaminha a embalagem vazia à revenda, que depois é recolhida pela indústria e reciclada. Este projeto serve hoje como modelo em todo o mundo. Em 2003, recolhemos algo em torno de 7 a 8 mil toneladas de embalagens. ■

Uma agenda complicada e difícil

A agenda do agronegócio esteve devidamente lotada ao longo do exercício de 2003. Temas complexos e profundos tiveram de ser administrados não apenas a nível do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, mas na órbita da própria Presidência e da Casa Civil. O importante é que assuntos azedos e de difícil digestão, como reforma agrária, transgênicos e negociações internacionais, tiveram sólidos avanços e não comprometeram o desempenho do setor primário

As políticas ligadas à reforma agrária foram as quimeras de outras décadas. A tecnologia na produção animal e vegetal avançou muito, e as respostas vieram em custos menores com altos níveis de produtividade. Além disso, modernas práticas de gestão, como as aplicadas na indústria e serviços, foram incorporadas ao campo. No interior do país, as cadeias produtivas do agribusiness dão sustentação à formação dos arranjos produtivos locais, também chamados de agropólos ou agriclusters. São atividades de apoio e afins das matérias-primas geradas nas fazendas. Uma nova visão para as políticas públicas.

Quanto aos organismos geneticamente modificados, o impasse emergiu nos primeiros dias do governo Lula. Havia muita confusão e um tremendo desconhecimento sobre a importância da biotecnologia. O País todo foi palco de calorosos debates sobre a matéria. Se o velho continente europeu ainda mostra perplexidade e tarda em tomar uma decisão sobre a transgenia, é importante o Brasil avaliar cuidadosamente e criar massa crítica sobre o assunto. O projeto de Biossegurança corre agora no Congresso e, em 2004, terá certamente a sua aprovação.

No que toca as negociações internacionais, há de se registrar um desempenho inusitado. A diplomacia brasileira foi porta-voz de anseios do próprio governo e da iniciativa privada para travar posições seja na Organização Mundial do Comércio ou na Aliança Latino Americana para o Livre Comércio. As negociações em Cancún, no México, e em Miami, nos Estados Unidos, respectivamente em setembro e novembro, foram um marco nas relações comerciais do Brasil com os demais países.

Os leitores da Agroanalysis têm a oportunidade de acompanhar e desenvolver seu conhecimento sobre essas questões. Na presente edição, dada sua relevância, voltamos novamente a colocá-los em pauta.

Mas a agricultura, enquanto atividade produtiva, se embrenha em novas regiões e troca explorações em regiões mais tradicionais. A rentabilidade e os preços da terra fazem com que a cana-de-açúcar ocupe espaço sobre a citricultura e pecuária de corte no Estado de São Paulo. A produção para fins energéticos, como o etanol a partir da cana, abre novos horizontes.

Enquanto isso, o governo anuncia sua segunda estimativa de safra, com a previsão de uma colheita recorde para a safra 2003/04, se as condições climáticas forem favoráveis. Puxada pela soja, a área plantada de grãos registra crescimento. Os bons ventos dos negócios repercutiram nas vendas de fertilizantes e máquinas. As atenções se concentram sobre a logística e a abertura de mercados.

Infelizmente, o café, tão importante para a agricultura e para as exportações, apresenta uma situação de enorme fraqueza. Descapitalizado pelos baixos preços nos últimos anos, o zelo no trato das lavouras foram negligenciados. O resultado é uma produção baixa com queda nos embarques e perda de market share nas exportações mundiais. Esse quadro deverá prevalecer durante o próximo ano.

A fruticultura implanta os seus programas integrados e selos de certificação em diversas de suas cadeias produtivas, para exportar mais e atender as rigorosas exigências de consumidores com o europeu. A avicultura e a bovinocultura mostram as preocupações com os aspectos sanitários e não registram focos de doenças como new castle e a febre aftosa. Todos são fatos importantes registrados na presente edição.

No cômputo geral, os números do agronegócio são bem positivos em 2003. O setor responderá como o de maior crescimento da economia e com saldos de comércio exterior a alcançar cifras recordes.

Para os nossos leitores e colaboradores, feliz natal e próspero ano novo. ■

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 e Yoshiaki Nakano
EDITOR CHEFE: Antônio Carlos Kfouri Aidar
EDITOR EXECUTIVO: Luiz Antonio Pinazza
FUNDADORES: Julian M. Chacel e Paulo Rabello de Castro

REDAÇÃO:
REDATOR: Bruno Blecher
ARTE Paulo Victor de Mello e Luciana Carranca
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 Roessing, 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 e Carlos Henrique Tibiriçá Miranda.
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, telefax: (21) 2533-3121/1601, 2524-2757, e-mail: milla@triunvirato.com.br; São Paulo: Ponto 4 Propaganda Ltda., R. Harmonia, 908, S. Paulo, SP, 05435-000, tel.: (11) 3816-0328, www.ponto4.com.br, e-mail: cassio@ponto4.com.br; amilcar@ponto4.com.br; Rio Grande do Sul - Araré Vargas Fortes: tel.: (51) 343-3423, fax (51) 337-4262, Brasília (DF) - Joaquim Barroncas: SHIN - QI 8 - cj. 03, casa 17, tel: (61) 9972-0741 e 577-3874, e-mail:joaquimbarroncas@ig.com.br.
CIRCULAÇÃO/ASSINATURAS - Rogério César de Souza. Tel.: 11 3281-3220 / 3269 / 7915, fax: 11 3262-3708, e-mail: agroanalysis@fgvsp.br
PONTOS DE VENDA: São Paulo: Av. Nove de Julho, 2.029 - tel.: (11) 281-7875; Rio de Janeiro: Praia de Botafogo, 188 - tel.: (21) 2559-5535 e fax: 2559-5537.

FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS Instituição de caráter técnico-científico, educativo e filantrópico, criada em 20 de dezembro de 1944, com 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.

PRIMEIRO PRESIDENTE E FUNDADOR: Luiz Simões Lopes
PRESIDENTE: Carlos Ivan Simonsen Leal
VICE-PRESIDENTES: Francisco Oswaldo Neves Dornelles, Manoel Fernando Thompson Motta, Marcos Cintra Cavalcanti de Albuquerque
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, Ermane 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, 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 Malifitano (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
Cesar Cunha Campos, Daniel Dantas, Eliezer Baptista, Fernando Perrone, Luiz Fernando da Silva Pinto, Estado de Minas Gerais, Roberto Gusmão



4 ABRE ASPAS: CRISTIANO WALTER SIMON
As novas tendências no mercado de agroquímicos
O presidente da Andef aponta as tendências do mercado de agroquímicos

12 NEGOCIAÇÕES INTERNACIONAIS
G-20 muda dinâmica da OMC
A impressão é de que os EUA e a EU fincaram um acordo bilateral que atende apenas os seus interesses.
Luiz Antonio Pinazza e Mônica Bergamaschi

15 LARANJA
Como reconstruir a citricultura
Duas atitudes devem ser tomadas pelos produtores para vencer a crise: aumentar a produtividade e se organizar.
Flávio de Carvalho Pinto Viegas, Ronaldo Cabrera e Alcides Torres

19 CANA-DE-AÇÚCAR
Roubando espaço da laranja e do boi
A rentabilidade explica o forte crescimento dos canaviais no interior paulista.
Pedro Valentim Marques e Ricardo de Assis Perina



22 CAFÉ
Previsão de safra deixa mercado nervoso
Produção deve ficar entre 34 e 38 milhões de toneladas, bem abaixo da expectativa inicial.
Armando Matielli e André Luis Matielli

24 AVES
O decálogo da indústria avícola
Crescimento deve ficar entre 4% e 7% ao ano.
Ivan Pupo Luandos





27
FRUTICULTURA
Ferramenta para aumentar a produtividade

Com o sistema de Produção Integrada de Frutas (PIF), a cadeia produtiva pode crescer e melhorar a qualidade das frutas.

Adilson Reinaldo Kosoki
José Rozalvo Andrigueto

29
ESPECIAL
RANKING DAS COOPERATIVAS

As melhores de 2003



33
SOJA
Até que ponto é bom negócio esmagar o grão?

Uma alternativa à baixa rentabilidade envolve a agregação de valor e a diversificação da linha de produtos

Anderson Galvão Gomes

36
PECUÁRIA DE CORTE
Recorde de exportação não favorece o produtor

Se o ano foi bastante positivo à comercialização, para o pecuarista trouxe expressivo aumento de custos e queda na renda

Paulo Sérgio Mustefaga



40
INFRA-ESTRUTURA
Onde guardar a safra?

Déficit da armazenagem no país é estimado em 30 milhões de toneladas. Em Mato Grosso, chega a 40% da produção

José Alberto Gonçalves



42
BIOTECNOLOGIA
Lei dos Transgênicos fica para 2004

Governo retira urgência porque não há consenso para a votação

Luiz Antônio Pinazza

46
CONSUMO
Qual é o verdadeiro alimento seguro?

Sejam tradicionais ou OGMs, todos apresentam nível de risco considerado aceitável

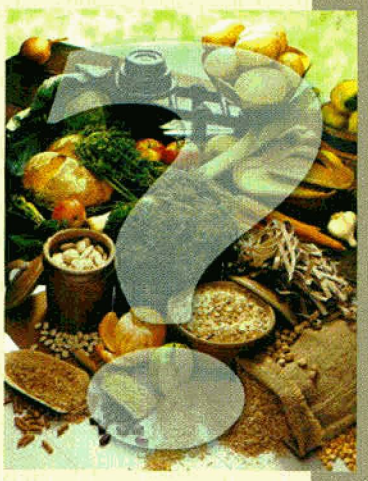
André Cabral de Souza

48
TENDÊNCIAS
O que os americanos comem

Hábitos de consumo nos EUA apontam as oportunidades para o agronegócio brasileiro

Elisio Contini

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.



51
MERCADO FUTURO
Caminhos da comercialização

Os instrumentos de gerenciamento de risco estão em plena evolução no Brasil

Felix Schouchana e Fabiana Salgueiro Perobelli

54
LEGISLAÇÃO
Sobrecarga tributária

A atual reforma aumenta a carga de impostos e faz nova partilha das receitas

Luiz Augusto Germani

56
SAFRA 2003/2004
Previsão de colheita recorde

57
SUMÁRIO EXECUTIVO
O mercado internacional de carnes

A G R O



A história da cana no Brasil

A Universidade de São Paulo lançou um projeto arquitetônico para o engenho São Jorge dos Erasmos, em Santos. De autoria do arquiteto Julio Roberto Katinsky, o projeto inclui um centro de cultura e extensão nas ruínas, que contará com laboratórios de pesquisa arqueológica, salas de aula, auditório e espaço de exposição. O engenho dos Erasmos é um dos três primeiros construídos no Brasil, na então Capitania de São Vicente.

A construção do engenho remonta à expedição colonizadora de Martim Afonso de Souza, de 1532, e à fundação do primeiro núcleo de ocupação portuguesa na Capitania de São Vicente. O engenho está ligado ao processo de ocupação do território brasileiro e à introdução da agricultura no Brasil Colônia.

Qualidade do leite

Uma parceria entre a Pfizer, a Universidade Federal de Minas Gerais, a DeLaval e a Itambé (Cooperativa Central Produtores Rurais de MG) vai levar aos produtores de leite de Minas o Programa de Melhoria da Qualidade do Leite e Controle da Mastite. Inicialmente, o programa vai abranger 16 propriedades rurais da região de Pará de Minas e Bom Despacho. O objetivo é oferecer assistência técnica aos pequenos produtores mineiros.

Os campeões do marketing

Bunge Fertilizantes (anunciante), Saviezza Propaganda (agência), Antonio Carlos Costa (profissional) e Agrianual, Anualpec e Canal Rural (veículos) foram os vencedores na categoria "Grandes Prêmios" da Mostra Brasileira de Marketing Rural, promovida pela AMBR no início de dezembro. Durante a premiação, foi anunciada, também, a nova diretoria da ABMR para o biênio 2004/2005, que será comandada por José Luis Tejon Megido, diretor da OESP Mídia.

Os melhores da pecuária

O empresário Jovelino Carvalho Mineiro, presidente da Central Bela Vista Genética Bovina, foi eleito Pecuarista do Ano pela Associação Brasileira dos Criadores (ABC). A empresa lançou este ano o projeto Genoma Funcional do Boi. A ABC, que completa 77 anos em dezembro próximo, homenageou também o ministro Roberto Rodrigues, da Agricultura (Personalidade do Ano) e Olavo Barbosa, da Fazenda Bela Vista, como Pecuarista do Ano na área de leite. A premiação aconteceu em dezembro, na sede da ABC em São Paulo.

4,5%

é a previsão de aumento da Perdigão para o consumo de alimentos no mercado interno em 2004. A empresa espera crescer

8%

D R O P S



Abimilho tem nova diretoria

Sai Nelson Kowalski, entra César Borges de Souza (foto). O vice-presidente da Caramuru Alimentos é o novo presidente da Associação Brasileira das Indústrias Moageiras de Milho (Abimilho) para o biênio 2004-2005.

Pelos cálculos da associação, a campanha "Milho É Melhor", voltada à valorização do consumo humano do cereal, resultou em um aumento de 7% na demanda em 2003, o que corresponde a um acréscimo de 98 mil toneladas.

Pós-graduado em Administração Financeira pela FGV de São Paulo, César Borges é vice-presidente da Associação Brasileira das Indústrias de Óleos Vegetais (Abiove) e membro do Conselho Diretor da Associação Brasileira de Agribusiness (Abag).

Estudo recomenda o plantio de cacau

Um estudo elaborado pelo World Watch Institute recomenda a retomada da produção de cacau como forma de preservar a Mata Atlântica. Segundo o Instituto, o cacau pode se tornar um "negócio ecológico" e uma alternativa para os agricultores. "O Brasil pode plantar (cacau), manufaturar e exportar o chocolate e, ao mesmo tempo, preservar a mata, melhorando o emprego rural, além de transformar os consumidores de chocolate em grupo de apoio internacional da Mata Atlântica", recomenda o estudo.

Salgado na coleção Illycaffè



O fotógrafo Sebastião Salgado assina a nova edição das xícaras decoradas da Illycaffè, que traz imagens das plantações brasileiras de café nas regiões da Zona da Mata e Patrocínio (MG), além de Venda Nova do Imigrante (MS). A empresa italiana realiza há 13 anos o Prêmio Qualidade do Café para Espresso no Brasil, visando estimular a produção de cafés finos.

47

milhões de t é o volume estimado da safra de cana 2003/2004, produção recorde, 10% superior à de 2002/2003

Tortuga em tempo real

Criado este ano, o Canal Tortuga 2003 se transformou em um portal do agronegócio brasileiro. Por meio do site, a Tortuga transmitiu em tempo real eventos como o Agrishow, o Congresso Brasileiro de Reprodução Animal, a Expointer, a Expomilk, entre outros.

Gastronomia do BODE

Filé de cameiro ao vinho do Porto e picanha de cabrito, além da tradicional buchada de bode, fizeram parte do cardápio de um festival gastronômico realizado pelo Sebrae (Serviço Brasileiro de apoio às Micro e Pequenas Empresas) em Teresina (PI). O evento faz parte do projeto Aprisco, um programa de apoio à cadeia de ovinos e caprinos. Participaram do festival chefes de cozinha de 11 restaurantes da cidade. O Sebrae também está promovendo um programa de apicultura no Piauí, juntamente com a associação do município de Simplício Mendes. A Associação dos Apicultores (Aapi) reúne 593 famílias, que mantêm 6.800 colméias e produzem 92 toneladas de mel por ano. A maior parte da produção é exportada para Alemanha, EUA e Itália.

G-20 muda dinâmica da OMC

A impressão é de que EUA e UE fincaram um acordo bilateral que atende apenas os seus interesses

LUIZ ANTONIO PINAZZA e MÔNICA BERGAMASCHI

Uma das principais novidades nas negociações internacionais de 2003 foi a criação de um grupo de nações em desenvolvimento, liderado pelo Brasil, China e a Índia e África do Sul. Designado G-20, em referência à data de sua formação, 20 de agosto, constitui-se uma tentativa para segurar o rolo compressor de Washington (EUA) e Bruxelas (UE).

Na reunião da Organização Mundial do Comércio, de setembro, em Cancún, no México, a questão do afrontamento agrícola aflorou por dois motivos: a demora na reforma da Política Agrícola Comum da UE, com uma aplicação sem clareza e de consequências pouco perceptíveis, e o aumento dos subsídios na agricultura dos EUA desde o lançamento da Rodada Doha, que trouxe mais dificuldades para os exportadores.

Na verdade, um cenário onde as negociações agrícolas tardam a deslanchar e impedem o cumprimento de um cronograma de acordos em modalidades. Aparentemente, fica a impressão de que os EUA e a UE firmaram um acordo bilateral no interesse apenas de seu agribusiness. O texto do documento ministerial proposto pelo presidente do Conselho Geral da OMC, o uruguaio Carlos Perez del Castillo, frustou, pois tratou apenas de mudanças cosméticas.

O G-20 surgiu para pressionar e arrancar uma estrutura de negociação antes mesmo da reunião de Cancún começar. O caso do algodão mostrou o tamanho da resistência em relação a esse processo. O grupo começou com 16 países e chegou a 22 em Cancún, mas depois emagreceu com a saída da Guatemala, El Salvador e Costa Rica, mais os países andinos (Equador, Colômbia e Peru). No encontro do Brasil, participavam 20 países, com a entrada do Egito, Tanzânia, Nigéria e Zimbábue.

As principais datas para as discussões da questão agrícola são:

- Início de 2000: criação do Comitê de Agricultura da OMC
- Novembro 2001: lançada a Rodada Doha, que incluiu pela primeira vez a agricultura no pacote de negociações
- Final de 2002: circula o primeiro rascu-

Destino das Exportações Brasileiras. janeiro a outubro.2003



nho de proposta das modalidades para negociação

• 31 de março de 2003: obtenção de um compromisso para métodos e modalidades (exemplo: como será a redução tarifária)

• Setembro de 2003: reunião ministerial da OMC, em Cancún, no México, onde os países devem aprovar um pré-compromisso para a agricultura

• 1 de janeiro de 2005: fim das negociações da Rodada Doha

Enquanto os acordos multilaterais da OMC prosseguem na marcha lenta tradicional, a balança comercial brasileira passa por importante mudança estrutural. Uma análise dos destinos das exportações nos anos de 1998 e 2003 dá alguns indicadores interessantes. Se a UE e os EUA continuam a ser os principais parceiros, absorvendo quase a metade das exportações, enquanto o primeiro cresce, o segundo encolhe. A participação do Mercosul teve queda e os embarques para Oriente Médio sobem, puxados pelas aquisições chinesas.

As regras da OMC são pouco definidas quando tratam de acordos regionais. Exigem que cubra parcela substancial de todo o comércio e não tratam de áreas específicas, como investimento, compras governamentais, propriedade intelectual etc. Até hoje, UE, NAFTA e Mercosul não receberam sinal verde do Comitê de Acordos Regionais.

Acusada de prejudicar a negociação, a posição do G-20 foi duramente criticada em Cancún. Contudo, a presença de Pascal Lamy e Supachai Panitchpakdi, respectivamente comissário de Comércio da União Européia e diretor geral da OMC, na reunião do grupo de dezembro no Brasil, deu legitimidade ao G-20. O diálogo precisa ser retomado para desanuviar o sentimento de fiasco deixado em Cancún.

2001	PIB US$ bilhões		População milhões		Comércio agrícola US$ bilhões		
	Total	Agrícola	Total	Agrícola	Exporta	Importa	Saldo
África do Sul	113	4	44	6	2.255	1.217	1.039
Argentina	289	13	37	4	10.989	1.210	9.779
Bolívia	8	1	9	4	400	234	166
Brasil	503	47	173	27	16.060	3.209	12.851
Chile	66	6	15	2	3.169	1.063	2.106
China	1.159	177	1.292	853	12.993	16.393	(3.401)
Colômbia	82	11	43	9	2.690	1.565	1.125
Costa Rica	16	1	4	1	1.553	469	1.084
Cuba	26	2	11	2	753	738	12
Equador	18	2	13	3	1.503	485	1.019
Filipinas	71	11	77	30	1.444	2.429	(985)
Guatemala	20	5	12	6	1.294	806	488
Índia	477	120	1.025	545	5.282	4.062	1.220
México	618	27	100	23	7.631	10.830	(3.199)
Paquistão	59	15	245	73	1.020	1.519	(500)
Paraguai	7	1	6	2	772	295	477
Peru	54	5	26	8	642	1.012	(370)
Tailândia	115	12	64	31	7.423	2.923	4.500
Venezuela	125	6	25	2	314	1.900	(1.585)
PEDs 1	3.807	464	3.120	1.631	78.188	52.358	25.830
EUA	10.065	164	286	6	56.706	44.490	11.766
UE	7.895	138	377	16	56.412	54.767	1.645
EUA+UE 2	17.960	302	663	22	113.118	99.707	13.411
Resto do mundo 3	11.155	1.655	2.351	923	107.955	165.744	(57.789)
Mundo 4	32.922	2.421	6.1134	2.575	299.261	317.809	(18.549)
1 / 4	11,6%	19,2%	50,9%	63,3%	26,1%	16,5%	–
2 / 4	54,6%	12,5%	10,8%	0,8%	37,8%	31,4%	–
3 / 4	33,9%	68,3%	38,3%	35,8%	36,1%	52,2%	–

Declaração de Cancún

Declaração da 5ª Conferência Ministerial da Organização Mundial do Comércio - OMC, realizada em Cancún, no México, em 14 de setembro;

1. Ao concluir a nossa 5ª Conferência Ministerial em Cancún, gostaríamos de expressar o nosso profundo apreço ao governo e ao povo do México por sua excelente organização e pela hospitalidade acolhedora com que fomos recebidos em Cancún.

2. Neste encontro, demos as boas vindas ao Camboja e ao Nepal como os primeiros países menos desenvolvidos a aderir à OMC desde a sua inauguração.

3. Todos os participantes trabalharam duro e de modo construtivo para fazer os progressos exigidos pelos mandatos de Doha. Fizemos, de fato, considerável progresso. Entretanto, precisaremos trabalhar mais em algumas áreas-chave para podermos chegar ao término das negociações cumprindo os compromissos adotados em Doha.

4. Portanto, instruímos nossos funcionários que continuem trabalhando em questões importantes com renovado senso de urgência e propósito, levando em conta todos os pontos de vista que foram apresentados nesta Conferência. Pedimos ao presidente do Conselho Geral e ao diretor-geral que coordenem este trabalho e convoquem um encontro do Conselho Geral para funcionários de alto escalão até 15 de dezembro de 2003, para tomar as medidas necessárias nessa etapa que nos permitam avançar até a conclusão bem-sucedida e no prazo estipulado das negociações.

5. Levaremos conosco nesta nova fase todos os trabalhos valiosos feitos nesta Conferência. Naquelas áreas em que alcançamos um alto nível de convergência de textos, nos comprometemos a manter essa convergência enquanto trabalhamos por um resultado global aceitável.

6. A despeito desse contratempo, reafirmamos todas as nossas declarações e decisões de Doha e voltamos a nos comprometer com o trabalho para implementá-las de modo fiel e completo.

A DISPUTA NO ALGODÃO

Para serem cobertas pelo mecanismo da cláusula de paz, as negociações devem respeitar os compromissos de não superar os limites de subvenções dadas em 1992. Quando o Brasil levou a OMC a disputa do algodão, foi precisamente para denunciar um rompimento dos EUA com seus compromissos. Os subsídios concedidos à cotonicultura superaram os limites do acordo, de 72,9 centavos de dólar por libra peso. A cláusula de paz é uma espécie de segurança jurídica negociada na Rodada Uruguai para atender os países que subsidiam pesadamente a agricultura. As políticas protecionistas ficam livres por dez anos, até o final deste ano, de sofrerem denúncias pelos outros países com base no Acordo de Subsídios e Medidas Compensatórias ou de outras regras da OMC, por conta do apoio à produção e à exportação.Estima-se que os norte americanos tenham aportado US$ 5 bilhões de subsídios além do autorizado entre 19929 e 2002. O volume desse período passa de US$ 12 bilhões e não deveria ultrapassar a US$ 8 bilhões, segundo compromisso assumidos na Rodada Uruguai.Os EUA solicitaram ao painel da OMC que examinasse se os subsídios romperam ou não a cláusula de paz, para depois analisar a queixa brasileira. A disputa é extremamente complexa. É a primeira vez que um painel (comitê de investigação) da OMC examina uma discussão sobre eventual rompimerto da cláusula de paz. Existe uma intensa pressão internacional para reduzir a sua ajuda financeira para a cotonicultura, pois ela derruba os preços no mercado internacional e provoca prejuízos para os produtores de países em desenvolvimento.Às vésperas da conferência de setembro, um indicativo da postura protecionista: o órgão de apelação da OMC adiou a decisão se os EUA romperam cláusula de paz do Acordo Agrícola na disputa com o Brasil sobre os subsídios aos produtores norte americanos de algodão. ■

MÔNICA BERGAMASCHI *é diretora executiva da ABAG - Ribeirão Preto*

Reunião Ministerial da ALCA em Miami

A reunião ministerial da ALCA, realizada em Miami, foi concluída com um acordo final sobre a Declaração Ministerial, onde ficou definido um novo formato nos moldes do acordo firmado pelo Brasil e Estados Unidos na reunião prévia, ocorrida no dia 7 de novembro em Virgínia (EUA).

Do ponto de vista político, o resultado satisfez, ao manter vivo o projeto de integração hemisférica, embora se saiba das dificuldades para a conclusão do acordo no prazo previsto (até janeiro de 2005). Prevê-se regras comuns para todos os temas e possibilidade de acordos plurilaterais mais ambiciosos, acima do marco regulatório comum.

O rascunho do documento do Mercosul não chegou a ser discutido nesta Conferência, mas sugere o tratamento de todos os temas de interesse do setor no respectivo capítulo agrícola:

- acesso a mercados, com a eliminação de todas as tarifas para todos os produtos, sem exclusão;
- eliminação dos subsídios as exportações dentro da ALCA;
- disciplina nas outros medidas com efeito equivalentes aos subsídios às exportações, como crédito às exportações, seguro de crédito, ajuda alimentar etc;
- introdução de mecanismos para neutralizar o efeito distorcivo das políticas domésticas no comércio hemisférico.

A reunião de Miami terminou um dia antes do previsto, com um acordo comum firmado entre EUA e Brasil para orientar os próximos passos da negociação. A declaração foi assinada por 34 ministros. Os países devem se comprometer com uma lista básica de obrigações e direitos em cada um dos nove temas da pauta de negociações. Exemplos: abertura a importações, regulamentação de subsídios agrícolas, proteção à propriedade intelectual e a investimentos estrangeiros e fim da discriminação a estrangeiros.

Alguns encontros menores ocorrem antes da reunião do Comitê de Negociações Comerciais (CNC), de Puebla, a realizar-se na primeira semana de fevereiro, no estilo da reunião da Virgínia, para avançar nas negociações. É o caso da reunião do G-20 no Brasil e da OMC em Bruxelas durante dezembro. O setor privado terá de estar preparado para participar ativamente das negociações, que entrarão numa etapa decisiva.

O acordo dá uma orientação muito vaga sobre os rumos da ALCA e deixou insatisfeitos os governos do Canadá, México e Chile, com interesse em detalhar as obrigações exigidas de todos os países.

A delegação brasileira pretende aprofundar na OMC, junto com o G-20, compromissos em temas que dizem respeito:

- à garantia de que os subsídios domésticos não tenham impacto distorcivo na produção e no comércio de bens agrícolas;
- reformulação do enfoque das negociações de acesso a mercados (para uma eliminação mais significativa de cotas e tarifas);
- definição de um prazo para a eliminação dos subsídios à exportação
- regra especial para os países em desenvolvimento nessas três áreas de negociação.

Em termos práticos, será na próxima reunião do CNC, de fevereiro em Puebla, que o conteúdo dos capítulos será definido, inclusive da agricultura. A questão é saber se o tratamento dos temas será acordado em Puebla, principalmente a parte referente aos mecanismos de tratamento do apoio doméstico distorcivo.

Como reconstruir a citricultura

Duas atitudes devem ser tomadas pelos produtores para vencer a crise: aumentar a produtividade e se organizar

FLÁVIO DE CARVALHO PINTO VIEGAS – RONALDO CABRERA – ALCIDES TORRRES

O setor citrícola, capitalizado pelos anos de bonança da década de 80, investiu em fábricas eficientes e, em particular, no sistema de distribuição a granel, o que lhe deu uma expresssiva competitividade. Com isso, atingiu a liderança mundial no que diz respeito à produção e exportação. Os investimentos deram ao Brasil elevado grau de controle no mercado internacional de suco congelado de laranja e de seus subprodutos.

Depois de crescer entre 1960 e 1990, quando chegou a 800 mil hectares e mais de 210 milhões de árvores, o parque cítricola encolheu em 2000 para 700 mil hectares e 180 milhões de árvores. As exportações estão estagnadas entre 1,1 e 1,2 milhão de toneladas de suco. O Brasil é responsável por quase um terço da produção mundial de citros.

A concorrência entre as indústrias foi acirrada e pulverizada até 1977, a partir daí então o ritmo de concentração acentuou bastante. As empresas brasileiras influenciam na formação de preços na Bolsa de Nova Iorque. Hoje as empresas sediadas no país controlam mais de 40% do processamento da Flórida (EUA), segundo maior produtor e processador de citros do mundo.

Em 1995, a produção de laranja se encontrava pulverizada em mais de 27 mil propriedades. Os custos dos grandes produtores eram inferiores em função da maior escala de produção. Os pequenos produtores viabilizavam economicamente o cultivo da laranja, atendendo eles próprios à elevada exigência de mão-de-obra. Hoje estima-se a existência de 17 mil produtores.

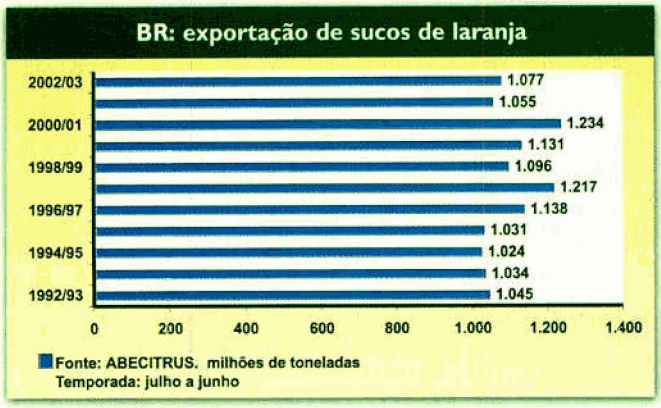
% de produtores	Número de árvores em 1000 pés
1	Mais de 100
7	Entre 20 e 100
92	Menos de 20

Indústria de cítricos - Estratégias na Integração Vertical

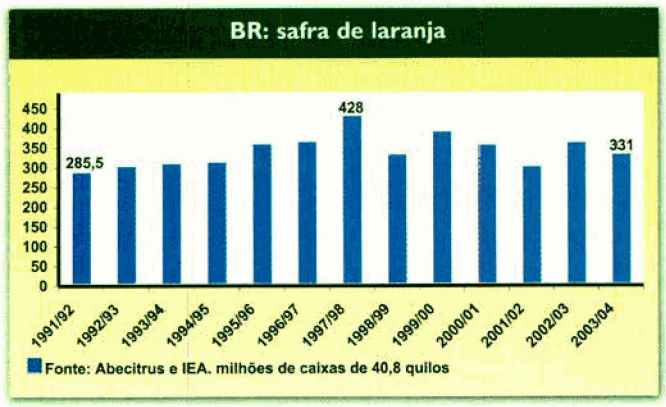
Para trás	Maior poder de barganha na aquisição de matéria-prima. Negocia-se o programa de entrega sempre a priorizar a produção própria. Uma vez garantido certo volume para o processamento ao custo de produção, as empresas podem comprar uma certa parcela de frutas a preços superiores e influenciar o custo dos concorrentes
Para Frente	Controle do sistema de distribuição cria barreira à entrada de concorrentes, em virtude da necessidade de grandes escalas de produção e altas inversões em equipamentos

Nos últimos anos, os contratos com cláusulas para o produtor pagar o processamento à indústria e comercializar o suco livremente foram virtualmente extintos. As alternativas para o citricultor diminuíram. O enfraquecimento das associações de representa-









ção dos citricultores dificultou a coordenação horizontal e impediu a articulação de estratégias conjuntas. Como conseqüência, dificultou a imposição de preços comuns, apesar de o mercado crescer pouco e a indústria depender da laranja para o processamento.

São três são as principais assimetrias na relação entre citricultores e indústria:

1) número de participantes; 2) estrutura de informação; 3) especificidade temporal. Quanto ao número de participantes, o setor industrial conta com cinco grandes companhias, que indiretamente controlam a operação dos pequenos processadores e possuem uma associação de classe forte e influente. Gozam de alto poder de barganha para negociar com os citricultores.

Quanto à estrutura de informação, a indústria detém as informações estratégicas com dados detalhados do parque citrícola, custos de produção (agrícola e industrial), impactos causados por pragas, doenças, condições climáticas, e ainda de distribuição, oferta e demanda de suco.

Quanto à especificidade temporal, a matéria-prima é altamente perecível e precisa ser utilizada no tempo adequado, o que dá ao comprador um posicionamento estratégico favorável para barganhar.

Intervenção do CADE

Os contratos com cláusula de participação corresponderam a um período de relações relativamente pacíficas. As informações tornaram-se mais transparentes. Contudo, as indústrias negociaram com o CADE um acordo de cessação, onde se comprometiam a deixar as práticas lesivas à concorrência e aboliam a cláusula de participação. A partir de então, cada cláusula do contrato passou a ser discutida com a indústria.

Cerca de 80% dos contratos de longo prazo entre os citricultores e indústrias, cuja duração é de 3 anos e os preços na faixa de US$3,00 a caixa de 40,8 kg, vencem na atual safra. Quando se analisa a conjuntura em que esses contratos foram elaborados e a situação atual, importantes informações a respeito do negócio podem ser levantadas.

No contrato consta uma cláusula de participação para o produtor, caso o preço do suco concentrado congelado ultrapasse, no mercado europeu, um valor estabelecido entre as partes. Embora essa cláusula não tenha sido cumprida adequadamente, por falta de transparência nas informações sobre os preços praticados na Europa, estes três anos foram de relativa calma nas relações entre produtores e indústria.

Um das poucas ocasiões em que os citricultores tiveram a oportunidade de mudar de contratante, ocorreu em 1998, com o caso da dioxina (substância química tóxica). Quando a polpa cítrica brasileira foi recusada pelos consumidores europeus por conter teor de dioxina superior ao permitido pela legislação, os contratos foram de forma geral cancelados. Uma das indústrias responsabilizada pela contaminação não se propôs ressarcir os demais processadores pelos prejuízos causados e teve seus fornecedores assediados pelas indústrias concorrentes.

Com estoques elevados, resultado de uma grande safra e de mudanças cambiais, a indústria diminuiu em 30% o volume de laranja recebida. Uma estratégia para reduzir a oferta e manter os preços do suco no mercado internacional. Houve renegociação de preços, atraso na colheita, fixação de cotas de entrega e exigência de padrões de qualidade para o fruto.

Em 2000, o impasse entre os processadores reverteu a situação em favor dos citricultores. A disputa pela liderança do setor detonou um processo de elevação do preço da matéria-prima e redução do preço do suco no mercado internacional. Entre janeiro de 2000 a janeiro de 2001, a cotação da caixa de laranja foi US$ 1,00 para US$ 3,80, enquanto a tonelada do suco declinava de US$ 1.200,00 para US$ 700,00, preço inferior ao custo da matéria-prima.

O resultado dessa disputa foi o estabelecimento de um novo acordo para o setor, celebrado em maio de 2003. Em decorrência disso, todas as negociações de renovação de contratos foram paralisadas. Alguns contratos foram divulgados para evitar a configuração de uma ação concertada.

Evolução dos custos

A citricultura mudou bastante na última década, mas de forma diferente, e até contrastante com a agricultura em geral. A sua produtividade e produção diminuem, principalmente pela presença de pragas, doenças, fatores climáticos e desestímulo do citricultor.

Com no parque citrícola predominam espaçamentos largos e de baixa densidade de plantas, há dificuldade para obter altas

produtividades. A idade das plantas excede 12 anos, e nas atuais circunstancias os pomares não sobrevivem muito acima de 18 anos. Os pomares mais jovens estão em grande parte afetados pela CVC (clorose variegada dos citros) e os mais velhos sofrem com a presença de gomose, declínio, rubelose, broca, nematóides, entre outras pragas e doenças.

Pomares de SP: infestação com CVC (doença causada pela bactéria Xylella fastidiosa)

Região	%
Norte	48,60
Noroeste	40,85
Central	39,01
Sul	17,33
Média do ESP	36,44

Fundecitrus : novembro de 2003

Com a diminuição da produtividade, ocorre aumento no custo de produção. O citricultor, descapitalizado, deixa de investir e com o tempo até muda de atividade, como, por exemplo, para a cana.

Além da CVC outros fatores não-biológicos contribuíram para complicar a vida do citricultor, como a crise vivida no final dos anos noventa, quando muitos produtores não conseguiram comercializar sua produção.

O sistema de compra de laranja também mudou. O produtor, em função dessas mudanças, ficou responsável pela colheita e transporte da safra. No passado essa tarefa era responsabilidade do comprador (indústria).

Surgiu a Pinta Preta dos Citros, uma doença fúngica, que aumenta o custo de produção em virtude da demanda de recursos para o seu controle. Por exemplo, o controle da Pinta Preta exige quatro pulverizações anuais com fungicidas. Inicialmente a doença estava restrita às regiões mais ao sul do Estado de São Paulo, mas nos últimos anos é encontrada praticamente em todo o parque citrícola.

A mais nova doença dos citros é a MSC (morte súbita dos citros), que ataca preferencialmente os pomares enxertados em limoeiro Cravo. Pomares montados em Cravo representam mais de 80% da citricultura. Com o advento desta doença, torna-se necessária a substituição do porta-enxerto nas áreas de implantação de novos pomares. Em pomares já instalados, a substituição é feita através da subenxertia, um procedimento caro. Os porta enxertos resistentes à MSC são bem mais exigentes em água, o que implica no uso de irrigação, aumentando ainda mais o custo de produção.

Após 2001, tornou-se obrigatória a produção de mudas em ambiente protegido, um sistema de produção mais caro do que o convencional. O custo de implantação de novos pomares aumentou e limita a capacidade dos pequenos produtores para reformar seus pomares.

O atual pacote tecnológico preconiza para os primeiros anos pós-plantio do pomar um severo controle de cigarrinhas vetoras de CVC, por meio de inseticidas sistêmicos que também oneram o custo de produção. Não se pode deixar de citar o cancro cítrico, doença bacteriana cuja medida de controle é a erradicação. Com isto o fator risco é intensamente agravado.

Esses fatos revelam que o problema fitossanitário é muito sério em citros. Segundo Neves (2003), o custo com defensivos na citricultura chega a 45% do custo de produção. Além disso, o preço da terra também subiu nos últimos anos .

De maneira geral as alterações climáticas influenciam negativamente na produção citrícola, pela intensificação do período seco, irregularidade na distribuição das chuvas e altas temperaturas.

Evolução do custo de produção da laranja por caixa (US$)

	1990	2003
Custo direto	1,00	1,0
Colheita e transporte	–	0,7
Controle de novas pragas e doenças	–	0,4
Total	1,00	2,10

Fonte: Associtrus - Para 260 plantas/ha com produtividade de 16 t/ha

A citricultura caminha de forma bem diferente das outras culturas. O produtor de laranja não consegue aumentar a produtividade, enquanto o custo de produção sobe ano após ano.

Se perguntar a produtividade mínima para a sobrevivência ao citricultor, as poucas respostas citarão o absurdo de caixas/planta. Contudo, deve-se pensar em lucro por hectare/ano. Vale a pena erradicar uma quadra ruim, substituí-la no curto prazo por outra cultura e no médio e longo prazo voltar com uma citricultura moderna e competitiva.



Índices mínimos de produtividade

Cultura	por hectare
Soja	60 sacas
Café	30 sacas
*Milho	115 sacas
Cana	75 toneladas

(*)média móvel de quatro anos

O citricultor deve enxergar a propriedade e o empreendimento, de forma a otimizar cada metro quadrado da área produtiva e medir a produtividade por área e não por planta. A meta é uma produtividade média de 1.000 caixas por hectare. Os dados preliminares da safra 2003/2004 apontam uma produtividade média inferior a 375 caixas/hectare.

O produtor deve fazer um balanço econômico e dividir a propriedade em quadras homogêneas. Talhões com baixa produtividade e sem potencial para ser aumentados são eliminados e substituídos por culturas de rentabilidade superior. Estabelecer um processo de renovação de pomares, com implantação de um novo parque citrícola, em patamar tecnológico para garantir produtividade igual ou superior a 1.000 caixas/hectare.

Pomares que não dão lucro, ou seja, empatam ou dão prejuízo, atrapalham o mercado. As suas frutas aumentam a oferta de matéria-prima e pressionam para baixo os preços. Se o dono do pomar não lucra, o produtor eficiente é penalizado.

À medida em que se profissionaliza, aumenta a produtividade e diminui os custos, o citricultor não deve permitir a transferência do ganho em eficiência para



Representantes da Associtrus, entidade dos produtores, em reunião com Roberto Rodrigues, ministro da Agricultura

a industria através do achatamento de preços.

A condição atual exige planejamento para eficiência tecnológica com alta produtividade e controle rigoroso do custo de produção. Uma gestão com versatilidade e rapidez para enxergar novidades e colocar em prática as tecnologias emergentes.

Seca provoca queda na colheita

Em 2002, o clima quente e seco do segundo semestre mudou o ciclo das floradas. A estiagem prejudicou quase integralmente a primeira florada de julho e agosto. Depois apareceram floradas em outubro e dezembro. Com isso os trabalhos de colheita de 2003 atrasaram e as frutas apresentaram diferentes estágios de maturação. A principal florada, de setembro, ocorreu com as plantas carregadas de frutos e flores. A colheita precisou ser feita com cuidado e atrasou, pois terminou em dezembro quando o normal é novembro. A alteração das floradas provocaram um redução na safra da ordem de 8,3%. As projeções do Instituto de Economia Agrícola apontam para uma produção de 331 milhões de caixas de 40,8 quilos, contra 361 milhões na safra passada. Pelos números do IEA, os pomares de SP, principal pólo produtor de laranja do País, ocuparam na atual safra 658,9 mil hectares, um tênue recuo de 0,36% sobre a área de pomar na safra passada. Com demanda estável no mercado interno e uma quebra modesta na colheita, os preços ficaram menores aos de 2002. Os preços verificados no segundo semestre foram a metade do registrado no início do ano, em torno de R$ 18,00 a caixa. No mercado internacional de preços futuros do suco de laranja, as cotações não estão firmes e refletem o aumento de 16,4% na safra da Flórida, que deverá ter uma colheita recorde de 226 milhões de caixas nesta temporada.

Estas práticas são indicadas para dentro da porteira, porém o citricultor peca da porteira para fora. O seu lado organizacional é muito carente e revela um comportamento cultural sem afeição ao associativismo.

É preciso organizar e fortalecer as entidades de classe, para ter representatividade dentro da cadeia produtiva de citros. De um lado, o setor industrial é altamente politizado, organizado e em pequeno número. Do outro, os citricultores pulverizados, desorganizados e com pouca poder de barganha.

Citricultura Paulista

Agricultor	Produtividade caixa por árvoes
Pequeno	1,66
Médio	2,16
Grande	2,46

Com aumento do custo de produção ano após ano, o citricultor é exigido cada vez mais. Duas atitudes devem ser tomadas para continuar produzindo laranja. A primeira é aumentar a produtividade. A segunda, buscar a organização. A exemplo de outros setores, como o sucro-alcooleiro, com entidades de classe fortes e competente trabalho de coordenação da cadeia produtiva.

Embora as empresas brasileiras estejam orientadas para a produção de suco concentrado congelado, o consumo nos mercados norte-americano e europeu tende para o suco não concentrado. O produto concentrado retrai e os preços caem. Se há risco de perder esses mercados tradicionais, de maior poder aquisitivo, onde o consumo do suco é um hábito alimentar estabelecido, existe a possibilidade de se conquistar novos mercados, como o da China, de baixo poder aquisitivo, mas com potencial animador.

A indústria de citros brasileira pouco se empenha para aproveitar a oportunidade de revolucionar o mercado, embalando o NFC (suco de laranja pasteurizado pronto para beber) no Brasil. Agregaria valor e avançaria na direção do consumidor. Em contrapartida, continua a investir na verticalização para trás, em cima de pomares próprios.

A recente reativação da Associtrus abre perspectivas para um processo de diálogo entre a produção e a indústria. A entidade se propõe a organizar o elo da produção e atuar na cadeia produtiva. Ter um ação objetiva para reduzir o "custo Brasil" e influir nas decisões referentes à infraestrutura (energia, comunicações, transportes, armazenamento, portos). Um trabalho que se estende, desonerando as exportações das ineficiências estruturais do Brasil. Propõem-se medidas contra as barreiras internas e externas aos produtos cítricos.

As pragas e doenças constituem séria ameaças para a citricultura, mas, ao mesmo tempo, uma oportunidade de renovar pomares, incorporar novas tecnologias, diversificar o material genético, porta-enxertos etc.

O primeiro sinal da construção de uma nova fase foi a promessa do ministro da Agricultura Pecuária e Abastecimento, Roberto Rodrigues, em audiência realizada em Piracicaba em 09 de outubro último, de instalar a Câmara Setorial da Citricultura em Bebedouro. Em 25 de novembro já foi instalada a câmara da Fruticultura e o setor aguarda com ansiedade a criação de uma câmara especifica para a Citricultura. ■

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Azevedo, P. F. Integração Vertical e Barganha. São Paulo: USP, 1996. Tese (doutorado em Economia) FEA.
- Besanko, D. & Dranove, D. & Shanley, M. Economics of Strategy. John Wiley & Comecial Sons, Inc. 2nd .2000.
- Marino, L. K. & Mendes, M. A Crise dos Anos 90 e a Recuperação Recente da Citricultura, in AGRIANUAL 2004
- Marino, M. K. Avaliação da Intervenção do Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência no Sistema Agoindustrial da Laranja (dissertação de mestrado apresentada à UFSCAR-São Carlos). Orientador Prof. Doutor Paulo Furquim de Azevedo.

FLAVIO DE CARVALHO PINTO VIEGAS – *Engenheiro Industrial Mecânico, Ex-diretor da Frutesp, Presidente da ASSOCITRUS -Associação Brasileira de Citricultura, Diretor da Sociedade Rural Brasileira Fone : (17) 3342- 3861 e-mail: fviegas@pco.com.br*

RONALDO CABRERA – Engenheiro Agrônomo, Casa da Agricultura de Novais, Consultor em Citros e Mestrando em Ecologia de Agroecossistemas - Interunidades CENA/ESALQ-USP - Piracicaba. Fone : (17) 3561-1249 e-mail: radcabrera@zup.com.br

ALCIDES TORRES – Engenheiro agrônomo - Scot Consultoria: alcides.torres @scot consultoria.com.br

Roubando espaço da laranja e do boi

A rentabilidade explica o forte crescimento dos canaviais no interior paulista

PEDRO VALENTIM MARQUES
RICARDO DE ASSIS PERINA



foto revista Balde Branco

O estudo para comparar a rentabilidade da cana com as das pastagens e da laranja na região Noroeste de São Paulo foi encomendado pela Açúcar Guarani S.A, indústria sucroalcooleira localizada no município de Olímpia, que pertence à companhia internacional Béghin-Say, uma das maiores do setor na Europa.

A comparação das áreas ocupadas de novembro de 2000 a novembro de 2002, em 41 municípios das áreas das CATs (Coordenadoria de Assistência Técnica) de São José do Rio Preto e Catanduva, aponta um crescimento da cana de açúcar, em detrimento de pastagens e laranja. Nesse período, o preço do hectare praticamente dobra e bate R$ 8 mil.

Áreas na Divisão Regional Agrícola de São José do Rio Preto - em ha

Atividade	Novembro/2000	Novembro/2002
Cana-de-açúcar	26.696	34.464
Laranja	48.272	46.156
Pecuária	423.785	424.000

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

Há diversos métodos para analisar a viabilidade econômica de um empreendimento. Todos exigem informações técnicas e econômicas para projetar as entradas e saídas de recursos financeiros durante o período de vida útil da atividade.

Uma tomada de decisão para investimentos depende da disponibilidade de capital físico e financeiro, de terra e da propensão a assumir riscos. Quando se trabalha no mesmo horizonte de tempo é possível comparar projetos de atividades diferentes. A escolha implica num custo de oportunidade, ou seja, o empresário abre mão do retorno de outro negócio.

O horizonte temporal leva em conta as rendas monetárias obtidas em períodos diferentes e com valores reais distintos. Existe o custo do dinheiro no tempo. Projetos de alta receita, com pesados investimentos iniciais e número maior de anos para maturação, podem ser menos interessantes do que aqueles com receitas menores, mas com entrada mais rápida de recursos.

Os métodos de análise econômica conhecidos são os do valor presente líquido, do valor uniforme líquido e da taxa interna de retorno, que contemplam os seguintes itens:

a) Orçamento necessário para o investimento; b) Custos e receitas durante a vida útil; c) Taxa de juros, referente ao custo de oportunidade do investimento; d) Valores residuais no final do projeto.

Como as projeções futuras estão sujeitas a incertezas, o investidor precisa analisar o investimento em diversos cenários de preços e produtividade.

Riscos de cada atividade

A pecuária de corte é uma atividade de menor risco. Pela sua adaptabilidade aos diversos padrões de solo e clima e ao baixo custo relativo de transporte, se expande em regiões com preços menores de terra e maior oferta de crédito rural para investimento. Os preços da pecuária de corte convergem para o ponto onde o lucro econômico é zero, ou seja, com baixa remuneração do produto.

A cana de açúcar é considerada uma cultura onde a produtividade, com a intensificação do nível tecnológico, é positiva. O Conselho dos Produtores de Cana de Açúcar, Açúcar e Álcool do Estado de São Paulo (Consecana) estabelece os preços da matéria-prima com base nos preços dos produtos finais e no mix de produção de açúcar e álcool adotado pela indústria sucroalcooleira. O modelo busca oferecer uma remuneração mais justa aos produtores.

A cultura da laranja apresenta maiores riscos na produtividade e preços. A incidência de pragas e doenças causa preocupação aos produtores tradicionais, quer pela possibilidade de redução do stand da lavoura, devido à morte das plantas adultas, como pelo acréscimo de uso de insumos agrícolas. Quanto aos preços, a concentração industrial dificulta em parte as relações contratuais entre indústrias e produtores. Eventualmente, os preços recebidos pelos citricultores podem, em anos de escassez da produção, dar uma remuneração satisfatória e vice-versa.

O estudo permite diversas simulações com diferentes cenários de preços e taxas de juros. O seus resultados são indicativos e devem ser adequados às condições de cada produtor. Para efeito de síntese, o texto não registra os aspectos conceituais dos métodos de análise econômica, com relação ao valor presente líquido, o valor uniforme líquido e a taxa interna de retorno

Na análise de rentabilidade comparativa, é pressuposto que as atividades possam ser desenvolvidas numa mesma área padrão. O empreendedor opta pela implantação de um projeto ou outro.

Na construção do fluxo de caixa foi projetada num horizonte de 20 anos. Os valores da terra e do rebanho são acrescidos como o valor residual nas receitas no final deste prazo. Como o ciclo da cana-de-açúcar é de seis cortes, incluiu-se os investimentos necessários para a reforma do canavial.

A taxa de juros foi considerada em valores reais, com desconto da inflação. A taxa varia de acordo com a classe de risco de cada empreendimento. Existem poucos estudos que estabeleçam tal taxa para o Brasil.

Na pecuária, os empresários aceitam taxas acima de 3% ao ano. Para cana-de-açúcar, é bastante razoável o nível de 6% ao ano. Na laranja, é bem provável uma taxa acima de 12% ao ano.

Na elaboração do trabalho os resulta-

Investimento estimado para a fundação da lavoura em 1 hectare

Cana de açúcar	R$ 2.594,14
Pecuária de corte	R$ 1.682,48
Laranja	R$ 8.069,44

Taxa Interna de Retorno

Atividade	Cenário 1	Cenário 2
Pecuária de corte	2,39% a.a	3,66% a.a
Laranja industrial	7,14% a.a	12,05% a.a
Cana	13,47% a.a	28,48% a.a.

Produtividade na pecuária

• Peso médio da vaca gorda (@)	13
• Peso médio da novilha gorda (@)	12
• Peso médio do boi gordo (@)	17,5
• Rendimento abate macho (%)	0,52
• Rendimento abate femea (%)	0,5
• Mortalidade ate 1 ano (%)	0,03
• Mortalidade ate 2 ano (%)	0,02
• Mortalidade + 3 ano (%)	0,01
• Relação touro: vaca (cabeças)	30
• Descarte vacas (%)	0,2
• Taxa de nascimento (%)	0,8

Produtividade na cana

Número de cortes	unidade	quantidade
1	(t/ha)	125
2	(t/ha)	105
3	(t/ha)	90
4	(t/ha)	80
5	(t/ha)	70
6	(t/ha)	60

Produtividade da Laranja

Anos	N°. Plantas	N°. anos
0-1	408	1
1-2	408	1
2-3	408	1
3-5	408	2
5-7	408	2
7-8	408	1
> 9	408	12
		20
produção por caixa	2,235	
número de plantas por hectare		408

foto revista Balde Branco



A cana de açúcar é considerada uma cultura com produtividade positiva.

dos são obtidos a partir dos seguintes itens:

- Preços da cana-de-açúcar, da laranja para indústria e dos bovinos
- Custo total de máquinas, com depreciação e a remuneração do capital próprio, para fixação de preços dos serviços terceirizados
- Custos da cana-de-açúcar, pecuária de corte e laranja

No "custos de máquinas hora" entram os valores da depreciação e remuneração de capital, pois se pressupõe o uso de máquinas e equipamentos terceirizados. Também são considerados os coeficientes técnicos, preços e produtividade de acordo com o nível tecnológico, com as atividades desenvolvidas em terras arrendadas, a tomar por base os valores médios da região.

Para a aplicação dos diversos métodos de análise econômica, considerou-se o mesmo montante de investimento para todas as atividades, que resultou em hectares: 200 para a laranja, 622 para a cana-de-açúcar e 900 de pastagens.

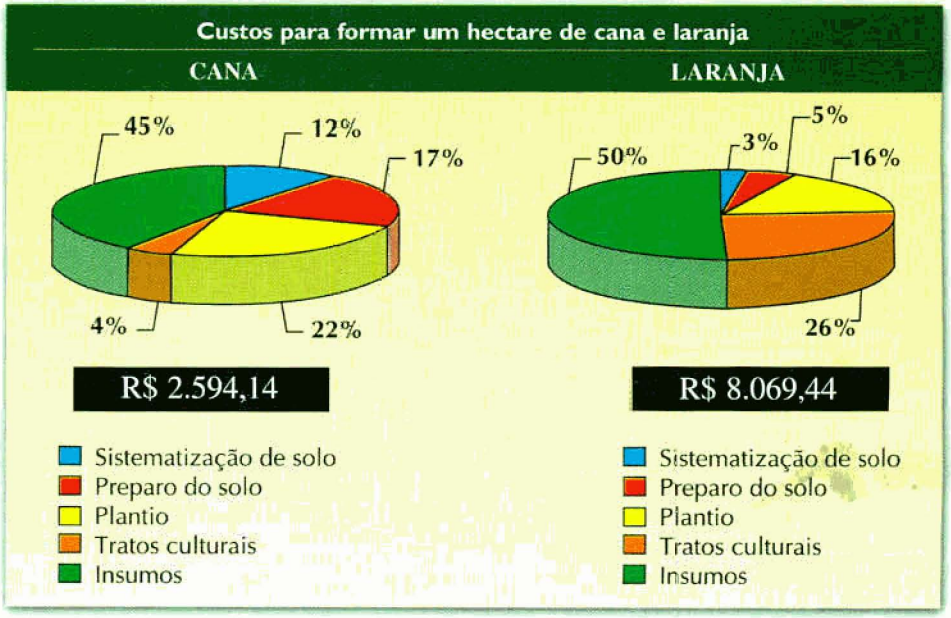
A cana-de-açúcar revela melhor retorno para os investimentos, com a necessidade de um capital inicial quase quatro vezes menor ao exigido na citricultura e 36% menor na pecuária, de R$ 3.320,00. A pecuária perde viabilidade na região Noroeste. A atividade se expande em ritmo acelerado nas regiões Centro Oeste e Norte do país.

A cana-de-açúcar atende aos requisitos de retorno e apresenta VPL positivo nos dois cenários. A laranja tem remuneração compatível com a classe de risco, quando o preço é superior a R$ 9,25/caixa. Já a pecuária de corte não oferece rentabilidade compatível com as outras atividades analisadas.

Com o uso dos métodos do valor presente líquido, valor uniforme líquido e taxa interna de retorno pode-se realizar as análises de viabilidade econômica das atividades pecuária de corte, cana-de-açúcar e laranja.

Os resultados obtidos na atividade pecuária de corte mostram que mesmo com preços acima da média, a TIR está em torno de 3% a.a., o que justifica a migração dos produtores para outras atividades com melhor remuneração.

A cana-de-açúcar apresentou um valor presente líquido superior ao da la-



ranja nos dois cenários utilizados. A partir do preço médio de R$ 9,25 por caixa, a laranja passa a ser atrativa. Atualmente os citricultores de contratos firmados com a indústria recebem em torno de U$ 3,00. Na média dos últimos anos em valores reais o preço da caixa de laranja, com dados obtidos a partir do indicador de preços da Esalq, foi de R$ 6,27/caixa.

No que se refere à taxa interna de retorno, a cana-de-açúcar obteve remuneração superior às demais atividades em todos os cenários considerados e justifica a sua evolução da área. O seu retorno financeiro é mais rápido e a rentabilidade aparece no primeiro ano da cultura. O citricultor verá lucro a partir do quarto ano após o plantio das primeiras laranjeiras.

Os resultados necessitam de adequação às características individuais dos produtores. A produtividade e os preços são valores incertos e podem alterar os resultados projetados. Contudo, na tomada de decisão do projeto, o empresário deve ponderar além das incertezas, as suas relações contratuais no mercado e a classe de risco disposta a assumir. ■

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Bussey L.E. The economic analysis of industrial projects. New York: Prentice-Hall, 1999. 41p. (International Series In Industrial and Systems Engineering)

Clemente, A. (Org.). Projetos empresariais e públicos. São Paulo: Atlas, 1998.

Galesne, A.; Fensterseifer, J.E.; Lamb, R. Decisões de investimentos da empresa. São Paulo: Atlas, 1999.

Lapponi, J.C. Avaliação de projetos de investimento: modelos em excel. São Paulo: Lappon Treinamento e Editora Ltda, 1996.

Matins, E. (Org.). Avaliação de empresas: da mensuração contábil à econômica: São Paulo: Atlas, 2001.

PEDRO VALENTIM MARQUES *é Ph.D. pela University of Kentucky, Estados Unidos. Professor do Departamento de Economia, Administração e Sociologia da ESALQ/USP. Pós-Doutorado na University of Colorado, Estados Unidos, e responsável pelo Programa de Educação Continuada PECEGE-ESALQ.*

RICARDO DE ASSIS PERINA *é mestre em economia aplicada, pela ESALQ-USP, professor universitário e do Programa de Educação Continuada PECEGE-ESALQ.*

Previsão de sa
o mercado ner

Produção deve ficar entre 34 e 38 milhões de toneladas, bem abaixo da expectativa inicial

ARMANDO MATIELLI
ANDRÉ LUIS MATIELLI

A previsão da Conab, divulgada em dezembro, que aponta uma produção de café para a safra 2004/2005 entre 34,1 e 38,47 milhões de sacas, trouxe nervosismo ao mercado internacional e alterou as cotações nas bolsas de Nova York (CSCE / NYBOT) e Londres (LIFFE). A expectativa era de uma colheita na casa dos 40 milhões de sacas.

A quebra marcante na produção decorre da debilidade das lavouras em conseqüência do descaso nos tratos culturais essenciais. Entre 2001 e 2002, o nível da adubação e o controle fitossanitário caíram, respectivamente, 52% e 58% , segundo a própria Conab.

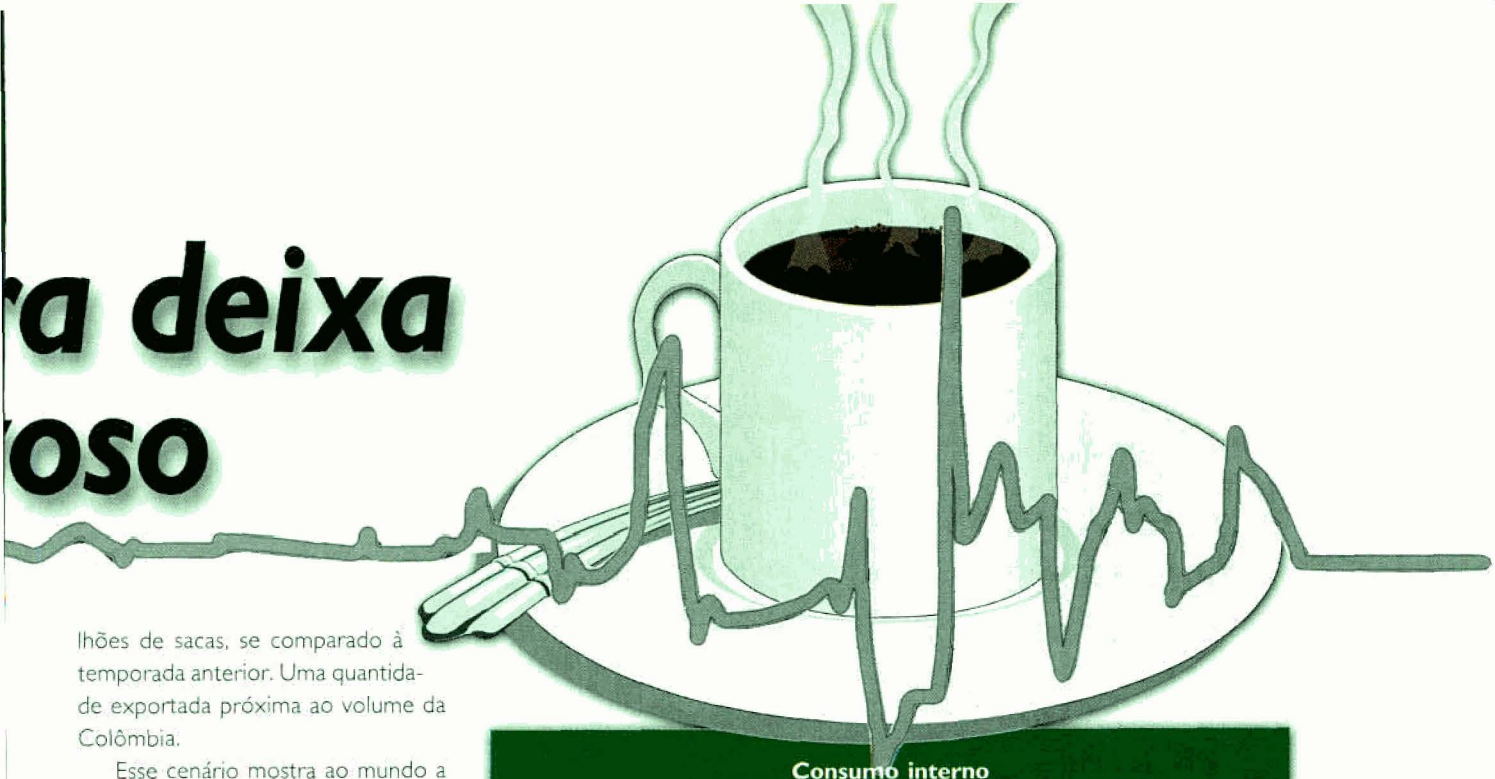
O volume entre as safras 2003/04 e 2004/05 chegou a 63 milhões de sacas. Para um consumo interno anual de 13,5 milhões ou bianual de 27 milhões de sacas, haverá uma sobra insuficiente para exportação de 36 milhões de sacas. Em 2002, foram embarcadas quase 30 milhões de sacas exportadas.

A estratégia comercial deverá ser de colocação gradual no mercado externo do "carry over" e os estoques da pré-comercialização. O Brasil não terá "pique" para manter o ritmo das exportações dos últimos anos.

As "atuchadas" registradas até o final do primeiro semestre já perderam força. Os embarques entre julho a novembro ficaram 3,8 milhões de sacas abaixo do mesmo período do ano passado. Em novembro, foi exportado 1,836 milhões de sacas, contra 2,9 milhões no mesmo mês de 2002. Uma redução de 1,06 milhões de sacas. Dezembro não será ser muito diferente de novembro. O segundo semestre sofrerá uma queda de 5 milhões de sacas em 2003, quando comparado a 2002.

Para o primeiro semestre de 2004, o comportamento das exportações brasileiras seguirá em ritmo cadente e haverá mais perda de market share. Na melhor das hipóteses, o ano safra entre julho de 2003 e junho de 2004 enfrentará uma queda de 8 a 10 mi-

ra deixa oso



lhões de sacas, se comparado à temporada anterior. Uma quantidade exportada próxima ao volume da Colômbia.

Esse cenário mostra ao mundo a fraqueza da logística do setor cafeeiro nacional. Um erro na administração da oferta, baseada no pressuposto de perpetuar a obtenção de safras recordes. Esquece que as lavouras cafeeiras precisam de tratos culturais.

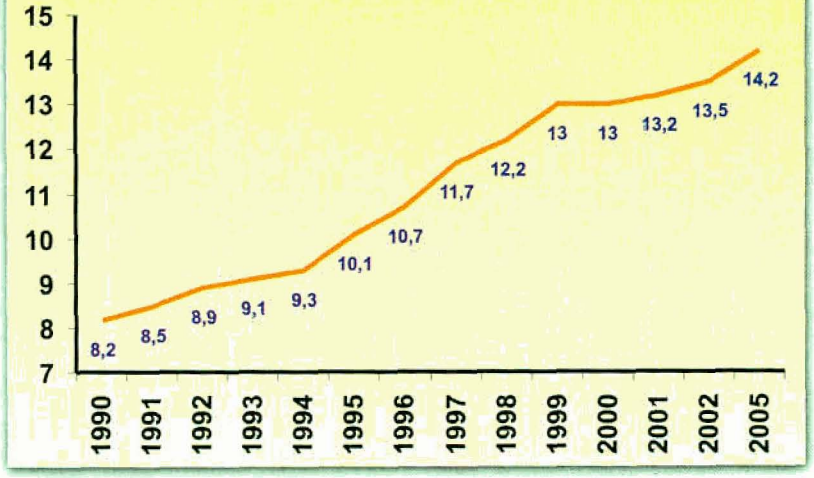
Muitos produtores descapitalizados e sem recursos abandonam seus cafezais.

Para agravar ainda mais a situação, os cafezais atravessam a época de recebimento dos tratos culturais. Novamente, as árvores não recebem os tratamentos necessários. Com relação de troca desfavorável no café, entre preço recebido pelo produto e preços pagos para adubo e defensivo agrícola ; a soja, a cana-de-açúcar e o milho absorvem a demanda desses insumos. Enquanto isso, a cafeicultura padece da falta de crédito bancário para os seus devidos custeios .

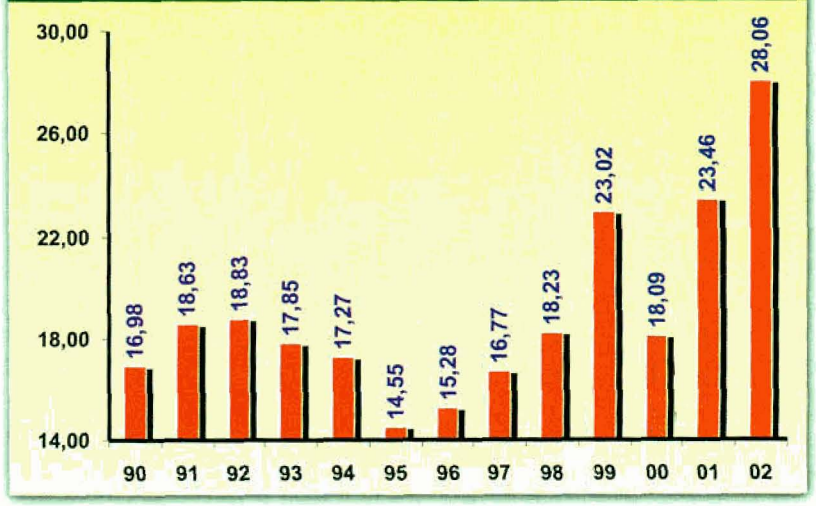
As lideranças estão certas quando afirmam a necessidade de erradicar 700.000 hectares de café. Para a safra 2005 / 2006 a produção minguará e o market share declinará. A rubiácea não poderá ter a fobia das alturas dos preços. ■

ARMANDO MATIELLI e **ANDRÉ LUIS MATIELLI** *são cafeicultores em Guapé (MG)*

Consumo interno



Exportações brasileiras



O decálogo da indústria brasileira

Crescimento deve ficar entre quatro e sete por cento ao ano

IVAN PUPO LAUANDOS

A indústria avícola brasileira tem demonstrado uma forte capacidade de adaptação às mudanças de mercado. Tal vantagem competitiva foi desenvolvida principalmente nos últimos cinco anos, quando ocorreram transformações de cenário bastante significativas em todas as etapas da cadeia produtiva. Foram mudanças no perfil genético das linhagens, cambiais, no consumo, no mix de produto, nas matérias-primas, entre outras.

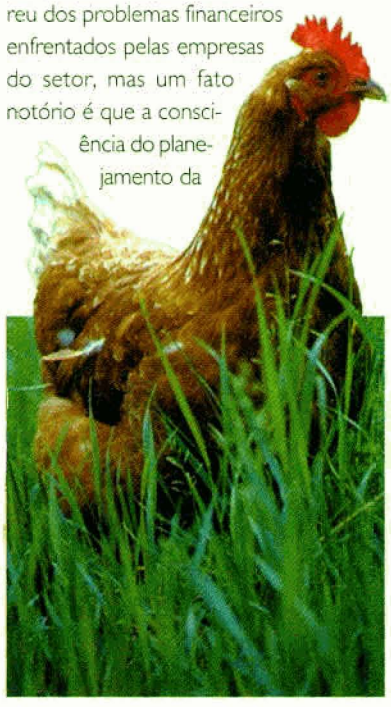
Uma avaliação das tendências do setor, em especial nos momentos de transformação, é sempre importante para fins de planejamento. As investigações sobre o futuro apontam para uma crescente participação das exportações na produção total, conquista de novos mercados internacionais, evolução no planejamento da produção, aumento das parcerias na própria cadeia produtiva, expansão geográfica da produção, melhorias na biossegurança, dolarização dos custos e concentração da produção nas empresas.

Vamos comentar o decálogo das tendências do complexo agroindustrial da avicultura de corte :

1. Planejamento da Produção

Após a crise causada pela super-oferta no ano de 2000, a indústria passou a balancear melhor a oferta de matrizes, pintos de corte, ovos férteis e carne de frango em relação à demanda. Observamos hoje respostas pontuais à elevação do consumo e não um crescimento desenfreado e sem planejamento como acontecia no passado.

Muitos analistas alegam que a desaceleração do crescimento em 2003 decorreu dos problemas financeiros enfrentados pelas empresas do setor, mas um fato notório é que a consciência do planejamento da produção está evoluindo. Existem fortes indicações para mostrar que falta de espaço para sustentar as altas taxas de crescimento apuradas no passado.



Nos próximos anos, o crescimento deverá ficar entre 4% e 7% ao ano. Os sinais são evidentes para verificar a mudança da estratégia de crescimento. Há um aumento da escala para reduzir custos e busca da agregação de valor em nichos específicos de mercado.

2. Ampliação Geográfica da Produção

Também se observa uma ampliação geográfica da área de produção, com a criação se expandindo nas regiões tradicionais, mas com maior crescimento nas regiões mais novas, onde o custo das matérias-primas é mais baixo e novos mercados de consumo estão se desenvolvendo.

	Acumulado	Outubro	
Milhões de Pintos	1999 a	2003 b	(b/a) %
Sul	1.498,8	1.792,0	19,6%
Sudeste	736,6	859,4	16,7%
Nordeste	230,2	237,8	3,3%
Centro Oeste	188,7	309,5	64,0%
Norte	32,3	38,4	18,9%

3. Dolarização do Custo de Produção

À exemplo do que se verifica na soja, o milho também segue a tendência de dolarização. Quando se considera a alta participação da ração no custo do frango vivo, que atingiu cerca de 81% em março/2003, chega-se a conclusão de que os custos do frango estão praticamente dolarizados.

As oscilações cambiais trazem forte impacto sobre o custo de produção e dificultam o repasse dos aumentos de custos no mercado doméstico. Essa foi a causa da dificuldade dramática vivida pelo setor no segundo semestre de 2002 e no primeiro semestre de 2003. Uma clara crise de custos.

4. Participação das Exportações na Produção Total

Essa participação cresce ano a ano. A importância dos embarques para a rentabilidade já é alta e prosseguirá crescente. A indústria precisa buscar novos mercados e consolidar a posição nos mercados já conquistados. Problemas com as exportações trariam sérios prejuízos à indústria. Como a carne de frango é uma commodity, qualquer aumento de volume no mercado interno derrubaria os preços.

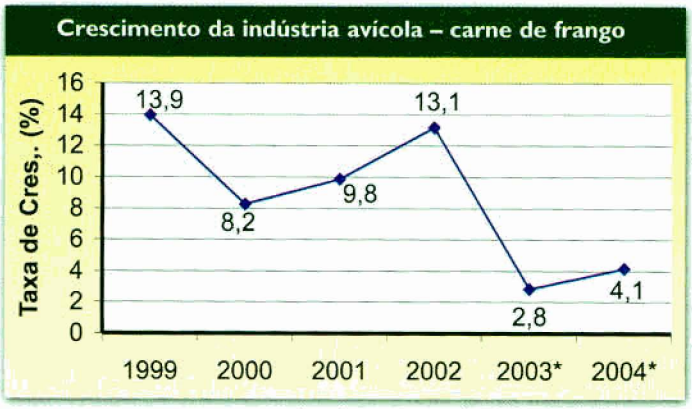
5. Agregar valor nas exportações

As empresas exportadoras brasileiras produzem aquilo desejado em cada mercado. A evolução das vendas de produtos de maior valor agregado mostra a estratégia a ser perseguida.

6. Formação de Parcerias

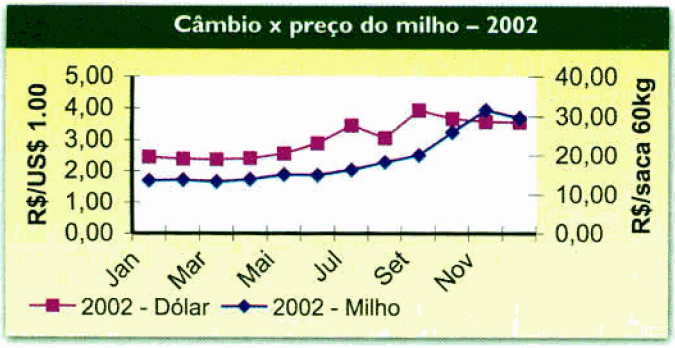
As parcerias também crescem na indústria avícola . Cada vez mais a integração de matrizes amplia seu espaço, sem a empresa investir em imobilizados, através da manutenção das granjas de recria como próprias e com a integração da fase de produção. A integração de matrizes representava cerca de 10% há cinco anos. Hoje, gira em torno de 40%.

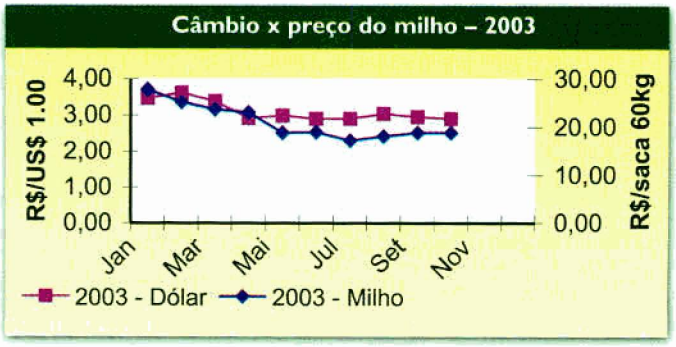
Os contratos de fornecimento de pintos e ovos férteis de longo prazo, junto com as prestações de serviços de incubação e industrialização também evoluem. Como o principal mercado da cadeia produtiva é o de carne de frango, o balanceamento da oferta é facilitado com a ampliação das parcerias.

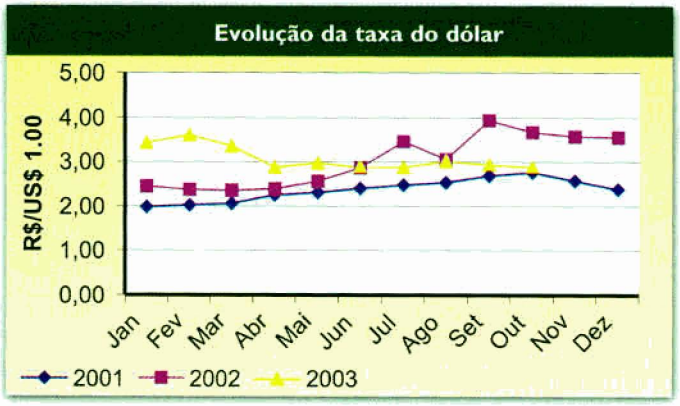


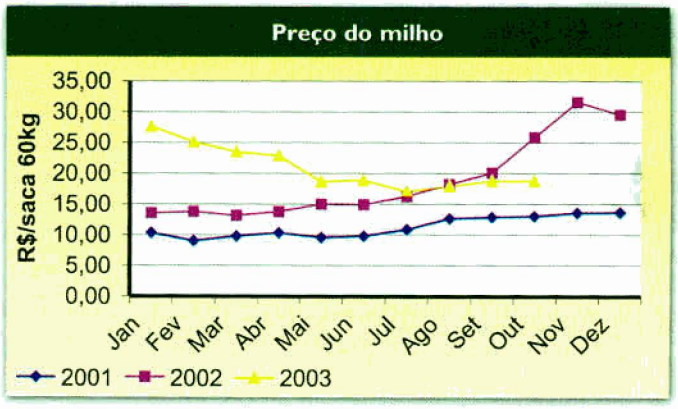
7. Ampliar Mercados

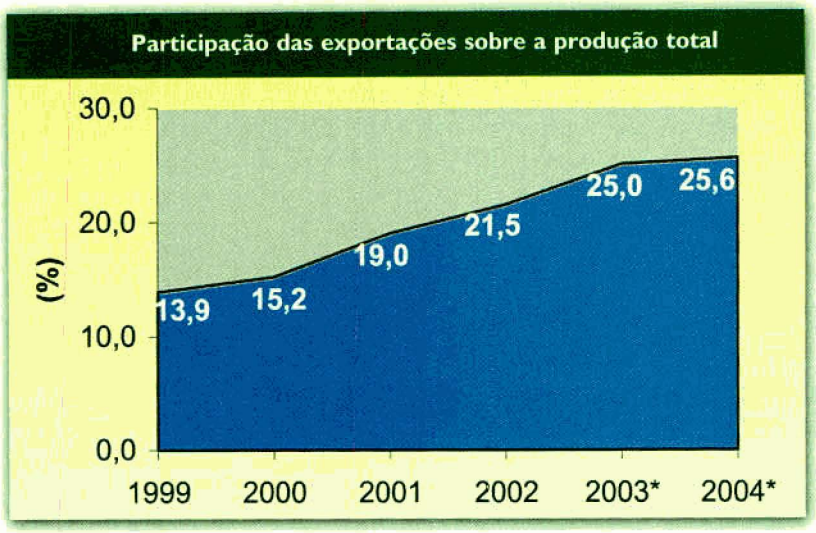
As mudanças mais impressionantes são aquelas relacionadas às exportações. Os importadores, por pressões internas dos consumidores ou por medidas protecionistas, ampliam as exigências, e a indústria brasileira se adapta com muita rapidez.











Podemos citar alguns exemplos: 100% de proteína vegetal na ração do frango, suspensão do uso de anticoccidianos e proibição de nitrofuranos.

Além dos aspectos ligados à saúde animal e segurança alimentar, a rapidez com que os exportadores brasileiros respondem a oportunidades de mercado em termos de variedade de produtos, disponibilidade e qualidade, impressiona. Tão logo conquistamos a oportunidade de fornecimento, em seguida consolidamos a conquista do mercado pela qualidade do produto e do fornecimento.

Ano	1999	2003
Número de países	75	111

Fonte: Informativos ABEF

8. Concentração de Produção

A concentração da produção tem crescido de forma gradual e consistente. Em quatro anos, as dez maiores empresas aumentaram em 10,1% a sua participação na produção. A indústria brasileira ainda é bastante pulverizada e a competição é elevada. O crescimento da concentração segue uma tendência mundial.

Empresas	1999	2002
5 maiores	30,5%	40,6%
10 maiores	42,8%	52,9%

9. Biossegurança

A biossegurança se torna a principal prioridade para a indústria avícola. Muitas mudanças estarão sendo implementadas pela indústria em conjunto com o Ministério da Agricultura. Um esforço conjunto para proporcionar maior segurança aos produtores que irão atender mercados cada vez mais exigentes.

10. Rendimento Industrial

É a característica genética a área a ser mais valorizada nos próximos anos. As empresas gradualmente vão se dar conta de que os rendimentos de peito, carcaça e coxa afetam diretamente a rentabilidade. Nossos concorrentes internacionais no mercado de carne de frango e algumas integrações brasileiras já valorizam o rendimento industrial como uma das características zootécnicas mais importantes.

As dez principais tendências relacionadas afetam direta ou indiretamente toda a cadeira produtiva. As empresas do setor precisam se adaptar às rápidas mudanças em curso em uma das mais dinâmicas e eficientes cadeias produtivas do agronegócio brasileiro. ■

IVAN PUPO LAUNDOS *é superintendente da Agroceres Ross*

Produção livre do Newcastle

O Brasil declara o sistema industrial de aves de nove Estados (SP, MG, GO, DF, MT, MS, PR, SC E RS) como áreas livres de newcastle, doença de origem viral considerada a principal barreira às exportações de carnes de aves. Esses estados respondem por 100% das exportações e 80% da produção. A importância do newcastle para as aves, do ponto de vista mercadológico, é a mesma da aftosa para bovinosA declaração ocorreu a partir de comprovação científica, pois há seis anos o Brasil não detecta a doença de newcastle em seu sistema industrial. O Ministério da Agricultura trabalha na manutenção desse status e também na ampliação da vigilância ativa, monitorando a movimentação de aves migratórias em mais quatro Estados do Nordeste. Na condição de segundo maior exportador mundial de carnes de aves (talvez alcance o primeiro posto este ano), ao declarar o sistema industrial livre da doença, o Brasil amplia o seu potencial de vendas para mercados consumidores importantes, como EUA, Canadá e, principalmente, os países asiáticos.

Brasil ultrapassa EUA e assume a liderança no frango

Em setembro, o Brasil assumiu a lideran- ça mundial na exportação de carne de frango, ultrapassando os EUA na receita apurada nos primeiros nove meses de 2003. De janeiro a setembro, as vendas externas do produto renderam ao Brasil US$ 1,3 bilhão, contra US$ 1,07 bilhão dos EUA.

Em volume, porém, os produtores norte-americanos continuam na frente. A explicação está no maior valor agregado do produto brasileiro, em especial do peito de frango. Enquanto os EUA alcançaram um preço médio de US$ 650/t para seu produto, o Brasil conseguiu US$ 893/t. (BB)

Até dezembro, segundo previsão da Abef, as exportações brasileiras de carne de frango devem somar US$ 1,850 bilhão.

Ferramenta para aumentar a competitividade

Com o sistema de Produção Integrada de Frutas (PIF), a cadeia produtiva pode crescer e melhorar a qualidade das frutas

ADILSON REINALDO KOSOKI
JOSÉ ROZALVO ANDRIGUETO

O Brasil caminha de maneira firme e forte para atingir a meta de exportação de US$ 1 bilhão para o final dessa década, conforme estudos do Instituto Brasileiro de Frutas (IBRAF). Nos últimos cinco anos, triplicaram os embarques e as receitas com as vendas externas. A manga lidera o ranking do faturamento, seguida pelo melão, maça, uva e banana. Dentre os importadores figuram os exigentes mercados dos Estados Unidos e da União Européia.

Brasil: Exportação de Frutas

Ano	Quantidade (mil ton)	Receita US$ milhões
1998	297	119
2003	654	340

Fonte: IBRAF (*) previsão

Segundo estimativas do IBRAF, o agronegócio da fruticultura movimenta por ano US$ 5,8 bilhões, com um valor bruto da produção de R$ 9,6 bilhões em 2002, correspondente a 18% do valor da produção nacional da agropecuária.

No cenário mercadológico internacional, a tendência é uma crescente valorização do aspecto qualitativo e o respeito ao meio ambiente na produção de qualquer produto. As exportações nacionais de frutas possuem enorme potencial de crescimento, desde que vá de encontro às sequintes tendências:

• movimentação dos consumidores, principalmente os europeus, na busca de frutas e hortaliças sadias e com ausência de resíduos químicos perniciosos à saúde humana;

• pressão das cadeias de distribuidores e supermercados europeus, representados pela EUREPGAP, para que os exportadores estabeleçam regras de produção e levem em consideração a questão dos resíduos químicos, meio ambiente e condições de trabalho e higiene.

De fato, os compradores europeus convencionaram a não possibilidade de exportação de maças para a UE já a partir deste ano, se produzidas em sistema convencional. As exigências aumentam e se generalizam. Para 2005, vale para todas as espécies de frutas. Na Suíça e Dinamarca praticamente não há espaço para as frutas produzidas no sistema convencional

O Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento criou



Evolução da produção integrada
• Conceito foi desenvolvido pela Organização Internacional para a Lua Biológica e Integrada (OILB) nos primórdios dos anos setenta.
• Em 1976, discutiu-se na Suíça as relações entre manejo das culturas de fruteiras e a proteção das plantas
• Desenvolvimento de estudos para atender as peculiaridades do ecossistema, de forma a utilizar associações harmônicas com as práticas de produção, tais como o manejo integrado e a proteção de plantas como fatores para obtenção da qualidade e sustentabilidade ambiental
• Em 1983, a OILB publica os princípios e as normas técnicas pertinentes à Produção Integrada (PI)
• Os precursores do sistema PI foram Alemanha, Suíça e Espanha, que substituíram práticas convencionais onerosas pelo sistema Pi, de menor custo, melhor qualidade e benefícios ambientais.
• Sistema de Produção Integrada de Frutas dissemina entre os países produtores de frutas
• Em 1997, a Argentina é o primeiro país a implantar o sistema PIF na América do Sul
• Entre 1998 e 1999, Brasil e Uruguai aderem o sistema PIF

o Programa de Desenvolvimento da Fruticultura (PROFRUTA), com o objetivo principal de elevar os padrões de qualidade e competitividade do segmento. Essa ação faz parte da estratégia de atingir o patamar de excelência requerido pelo mercado internacional, em bases voltadas para o sistema integrado de produção, a sustentabilidade do processo e a expansão da produção, emprego e renda.

Com marco legal definido, o PIF brasileiro consiste num sistema de produção orientado e de livre adesão por parte de produtores e empacotadoras. Uma ferramenta para concorrer nos mercados nacional e internacional. Seus princípios básicos amparam em normas e orientações estabelecidas de comum acordo entre os agentes públicos e privados das cadeias produtivas. Os procedimentos devem seguir a sistemática definida pelo Modelo de Avaliação da Conformidade.

Pilares do PIF
• Base produtiva
• Sustentabilidade
• Monitoramento
• Informação

O sistema PIF estabelece uma relação de confiança para o consumidor de que o produto segue os requisitos das Normas Técnicas Específicas de cada espécie. É um sistema de produção de alta qualidade, onde se faz a rastreabilidade de todo o processo, de modo a torná-lo viável na parte econômica, correto com o ambiente e socialmente justo. Há benefícios para o produtor /empacotador e consumidor.

O PIF Maçã está praticamente implantado conforme o modelo de Avaliação de Conformidade. A comercialização do produto com selo PIF foi iniciada em meados de março de 2003, destinada ao mercado de dez estados brasileiros e três países da UE. O programa abrange 167 produtores, em 8.660 hectares (30% da área de produção) nos Estados de Rio Grande do Sul, Santa Catarina e Paraná, e uma produção para exportação de 220 mil toneladas (100% da exportação nacional). As vantagens apuradas foram:

• Aumento de emprego e renda da ordem de 3%

• Diminuição do custo de produção em 40% nos fertilizantes e 25% nos inseticidas

• Reduções parciais de defensivos: 63% em inseticidas, 73% em fungicidas e 91% em herbicidas

Como exemplo marcante do efeito econômico das aplicações químicas no PIF da maçã é o ditiocarbamato, com redução de 600 toneladas e um economia de R$ 9 bilhões, sem considerar outros ganhos ligados à preservação de recursos naturais como água, ar, solo e biodiversidade.

O Inmetro é o organismo credenciado pelo Fórum Internacional de Acreditação (IAF), através do Acordo de Reconhecimento, para execução das tarefas relacionadas com a Avaliação da Conformidade e Certificação de Sistemas de Qualidade.

Os selos de conformidade contêm códigos numéricos aderidos às embalagens das frutas, com informações para dar confiabilidade ao sistema e confiabilidade ao consumidor sobre origem dos frutos, produtos utilizados no processo produtivo e procedimentos técnicos operacionais adotados.

Com o sistema PIF e os Organismos de Avaliação de Conformidade e Certificação de Sistemas de Qualidade em funcionamento e em perfeita sintonia, o Brasil fica em condições de competir no mercado internacional e atender o consumidor interno com produtos de alta qualidade. As Normas Técnicas Específicas para maçã, uva de mesa, manga, mamão, caju e melão estão concluídas e publicadas pelo MAPA no Diário Oficial da União.

As seis espécies possuem pólos institucionalizados, com respectivos selos de conformidade aprovados e em condições de operação. A curto prazo, devem integrar ao grupo: pêssego, banana e coco. O modelo certamente será reproduzido para outras cadeias produtivas e chegará à olericultura (batata, tomate e outras), floricultura, cereais, oleaginosas, raízes e tubérculos, plantas medicinais, entre outras. ■

JOSÉ ROZALDO ANDRIGUETO *é coordenador geral de Desenvolvimento Vegetal do MAPA, Gerente do PROFRUTA e coordenador do Projeto de Avaliação da Conformidade da Produção Integrada de Frutas. E-mail: jrozalvo@agricultura.gov.br*

ADILSON REINALDO KOSOSKI *é consultor do Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq) para o Projeto Avaliação da Conformidade da Produção Integrada de Frutas*

DIGA-ME COM QUEM ANDAS E TE DIREI QUEM ÉS...

Nestes seis anos de atividades a Marketcare tem concentrado sua atuação no setor de Agribusiness, atendendo atualmente mais de 100 Cooperativas, muitas das quais encontram-se no Ranking a seguir. Ninguém melhor do que elas para comprovar tudo o que podemos fazer por você.



- √Planejamento fiscal
- √Recuperação tributária
- √Consultoria financeira e de gestão

MARKETCARE
CONSULTORIA E ANÁLISE DE MERCADO

"Nosso capital são os nossos clientes"

Travessa do Ouvidor, 27/4º andar Cep: 20040-040 Centro - RJ tel: (21) 3852-5200 / 3852-5937
fax: (21) 2221-6310 e-mail: marketcare@marketcare.com.br

Mais um bom ano

Em 2002, a rentabilidade mediana das 50 maiores cooperativas brasileiras alcançou 10,4%, a maior já registrada por esta pesquisa em seus nove anos de existência. O excelente desempenho foi propiciado pela combinação de preços elevados de commodities no mercado internacional e taxa de câmbio favorável aos exportadores.

Beneficiadas pela boa safra e preços competitivos no mercado externo, as cooperativas exportaram o suficiente para mais do que compensar o enfraquecimento da demanda interna: o faturamento das 50 maiores cresceu 15,5%, em termos reais, em relação ao exercício anterior, atingindo R$ 20 bilhões.

No lado dos preços, o avanço surpreendeu até o mais otimista dos analistas. Após registrar uma discreta recuperação no ano anterior, as cotações das principais commodities agrícolas brasileiras dispararam em 2002. Segundo dados da Divisão de Gestão de Dados (DGD) da FGV, que calcula o Índice Geral de Preços (IGP), os preços do milho no atacado subiram 127% de janeiro a dezembro; os da soja, 64,6%; o açúcar, 60,2%; e as aves abatidas e frigorificadas, 40,2%. Dos segmentos mais relevantes do cooperativismo nacional, apenas os cafeicultores não entraram na festa: o café torrado e moído valorizou-se apenas 10,2% no ano passado, menos do que os 25% do IGP-M.

Enquanto os preços de venda expandiam-se rapidamente, principalmente no segundo semestre, os de insumos seguiam a passos mais curtos, fato que ajudou a engordar as margens de lucro das cooperativas. Segundo a DGD, o Índice de Preços Pagos pelo Produtor subiu 31% em 2002, enquanto o Índice de Preços Recebidos pelo Produtor cresceu 58%.

A geração de um excedente de produção em diversos setores, associado ao aumento de preços, provocou forte expansão da vendas externas de produtos relacionados ao agronegócio. As cooperativas exportaram mais e muitas delas ganharam importância no rol de grandes exportadoras do país.

Endividamento também cresce

O ano de 2002 só não foi melhor para o cooperativismo nacional porque o elevado custo de capital e as fortes oscilações cambiais foram sentidos no lado financeiro. Com o aumento dos encargos, o endividamento total das 50 maiores subiu a 2,21, o maior desde 1994. O aumento da participação de terceiros na estrutura de capital destas empresas as torna mais sensíveis a turbulências, como as que o país vem enfrentando nos últimos anos. Mas a manutenção de um quadro favorável ao agronegócio por um período prolongado facilitará o ajuste das dívidas, ainda que isso signifique postergação de planos de expansão, em alguns casos.

Neste sentido, é necessário que o governo mantenha seu foco no cumprimento do objetivo principal do Recoop - Programa do governo Federal para a revitalização das cooperativas, de equacionar as dívidas das cooperativas e viabilizar os investimentos necessários à modernização e crescimento.

Destaques

A Copersucar continua absoluta no topo do ranking das 50 maiores cooperativas do Brasil, tendo auferido uma receita líquida de R$ 3,6 bilhões em 2002. Suas exportações somaram US$316 milhões no passado, situando-a como a 25° maior empresa exportadora do Brasil.

Detentora da tradicional marca União, a Copersucar prepara-se para diversificar seus produtos. Dentro deste projeto, iniciou, no primeiro semestre de 2003, a comercialização de barras de cereais.

O varejo representa hoje 17% de seu faturamento, as vendas industriais ficam com 14%, enquanto as exportações de açúcar e álcool (anidro e hidratado) respondem por 23% e 46%, respectivamente.

A Cooperativa Agropecuaária Mourãoense - Coamo é a segunda maior do país. Fechou o ano de 2002 com um faturamento de R$ 2,1 bilhões, o maior de sua história, com crescimento de 24% em relação a 2001. O lucro de R$171 milhões foi o segundo maior entre as grandes cooperativas brasileiras. Impulsionada pela valorização das commodities e a desvalorização do real, suas exportações atingiram US$ 313 milhões, valor que a coloca na 27° posição entre as maiores exportadoras do Brasil, tendo galgado cinco posições em relação a 2001.

Para se manter na rota do crescimento, a Coamo tem divulgado planos ambiciosos de investimentos, destinados prioritariamente à expansão da linha de produtos com maior valor agregado, dentre os quais se destacam os óleos e gorduras, margarina, café torrado e farinha de trigo. Além disso, planeja realizar gastos para modernização de entrepostos de recebimento de grãos.

Como parte de seu projeto de expansão, a cooperativa paranaense fará em breve sua estréia no Estado de Mato Grosso do Sul, com dois entrepostos de armazenamento, loja de insumos e prestação de assistência técnica ao produtor. A iniciativa faz parte do plano estratégico para a safra 2003/04, para a qual os cooperados aprovaram investimentos da ordem de R$ 77 milhões.

A Cocamar, cooperativa do norte do Paraná, quinta maior do país, é outra que teve motivos para comemorar o ano de 2002. A rentabilidade de 145,3% só perdeu para a da Copersucar, enquanto o lucro de R$126,7 milhões foi o terceiro maior do país. Seu faturamento de R$ 633,4 milhões superou em 17% em termos reais o do

Class. 2003	Class. 2002	Cooperativa
1	1	Coop. de Produtores de Cana, Açúcar e Á
2	2	Coop. Agropecuária Mourãoense
3	3	Coop. Central Oeste Catarinense
4	5	Coop. dos Agricultores da Região
5	-	Cocamar - Cooperativa Agroindu
6	7	Coop. Regional de Cafeicultores e
7	4	Coop. Central dos Produtores Ru
8	8	Coop. Agrícola Mista Vale Piquiri
9	6	Coop. dos Cafeicultores e Citricul
10	10	Coop. Mista dos Produtores Rurai
11	12	Coop. Agropecuária Cascavel Ltda
12	11	Coop. Agrária Mista Entre Rios Lt
13	13	Coop. Agroindustrial Lar
14	9	Coop. Tritícola Erechim Ltda. - Co
15	14	Coop. Regional Alfa Ltda. - Coope
16	16	Coop. Agrícola Consolata Ltda. -
17	18	Coop. Agropecuária de Produção
18	20	Coop. Agropecuária Rolândia Ltda
19	21	Coop. Agropecuária Castrolanda
20	17	Coop. Agro-Pecuária Batavo Ltda.
21	23	Coop. Tritícola Mista Alto Jacuí Lt
22	15	Coop. Central de Laticínios do Est
23	19	Coop. Central Agropecuária Sudo
24	-	Coop. dos Cafeicultores de Mand
25	29	Coop. Tritícola Sarandi Ltda. - Co
26	26	Coop. Agrícola Mista General Osc
27	24	Coop. Tritícola de Getúlio Vargas
28	27	Coop. Agrícola Mista Rondon Ltda
29	25	Coop. Tritícola Panambi Ltda. - Co
30	28	Coop. Regional dos Cafeicultores de Sã
31	-	Coop. Central Leite Nilza 3
32	31	Coop. Agro-Pecuária Alto Urugua
33	32	Coop. Regional Agropecuária de
34	36	Coop. Agropecuária Sudoeste Ltd
35	-	Coop. Agrícola Mista de Adamant
36	30	Coop. dos Suinocultores de Encan
37	44	Coop. dos Cafeicultores da Média
38	34	Coop. Agrícola Tupanciretã Ltda.
39	35	Coop. Agroindustrial Alegrete Ltd
40	40	Coop. Tritícola Palmeirense Ltda.
41	43	Coop. dos Plantadores de Cana d
42	39	Coop. dos Agricultores de Plantio
43	33	Coop. Agrícola de Prod. de Cana
44	41	Coop. Agropecuária União Ltda.
45	38	Coop. dos Cafeicultores da Zona
46	42	Coop. A1 - Cooper A1
47	52	Coop. Tritícola Rio do Peixe Ltda.
48	46	Coop. Agropecuária do Alto Para
49	37	Coop. Vinícola Aurora Ltda.
50	45	Coop. Agropecuária dos Cafeicult

Os valores das cooperativas cujas demonstrações c
1 - Exercício findo em junho de 2002. 2 - Exercício

RANKING DAS COOPERATIVAS - 2003
Exercício contábil: 2002 * (em R$ mil, exceto onde indicado)

	UF	Ativo total	Classif. ativo	Vendas líquidas	Classif. por	Patrim líquido	Sobras. líquidas	Rentab. sobre o PL (em %)	Grau de endivid (em pontos)	Liquidez corrente (em pontos)
			ativo		vendas					
o Estado de São Paulo Ltda. - Copersucar 2	SP	2.921.749	1	3.598.727	1	181.535	822.540	453,10	15,09	0,89
- Coamo	PR	1.289.204	2	2.104.206	2	589.392	170.539	28,93	1,19	1,93
- Coopercentral	SC	423.983	7	940.227	3	151.660	2.858	1,88	1,80	1,25
Orlândia Ltda. - Carol	SP	495.234	6	773.881	5	90.651	5.305	5,85	4,46	1,01
	PR	500.372	4	633.527	7	87.167	126.668	145,32	4,74	1,24
uaxupé Ltda. - Cooxupé	MG	516.292	3	530.061	9	104.302	16.003	15,34	3,95	1,81
e Minas Gerais Ltda. - Itambé	MG	385.596	8	700.247	6	155.188	-15.714	-10,13	1,48	1,21
- Coopervale	PR	356.337	12	799.908	4	111.298	13.871	12,46	2,20	1,54
de São Paulo Ltda. - Coopercitrus	SP	498.105	5	481.575	12	142.696	4.513	3,16	2,49	1,18
Sudoeste Goiano Ltda. - Comigo	GO	367.314	9	500.994	10	203.349	34.269	16,85	0,81	1,66
oopavel	PR	229.164	14	540.415	8	86.328	6.324	7,33	1,65	0,99
Agrária	PR	366.508	10	420.270	15	34.135	13.928	40,80	9,74	1,44
	PR	273.435	13	461.438	13	112.821	16.059	14,23	1,42	1,29
	RS	362.382	11	414.246	16	170.264	-19.725	-11,58	1,13	1,05
	SC	181.116	18	452.606	14	72.923	7.442	10,21	1,48	2,00
col	PR	206.399	15	388.205	17	78.342	4.269	5,45	1,63	1,26
rada do Paraná Ltda. - Integrada	PR	151.780	23	498.749	11	44.692	9.921	22,20	2,40	1,53
orol	PR	181.750	17	378.107	18	50.085	2.314	4,62	2,63	1,06
- Castrolanda	PR	204.501	16	296.335	22	61.276	9.117	14,88	2,34	1,40
	PR	177.119	19	323.002	20	58.396	6.658	11,40	2,03	1,27
Cotrijal 1	RS	140.049	24	331.170	19	79.962	15.463	19,34	0,75	2,03
de São Paulo - CCL-SP	SP	163.435	20	256.250	23	37.850	-29.892	-78,97	3,32	1,40
- Sudcoop	PR	123.457	26	307.514	21	36.745	1.965	5,35	2,36	1,26
i Ltda. - Cocari	PR	161.759	21	210.069	27	21.146	773	3,66	6,65	1,10
	RS	117.263	27	254.135	24	36.491	10.292	28,20	2,21	1,24
tda. - Cotribá	RS	134.122	25	226.294	26	29.914	3.862	12,91	3,48	1,10
- Cotrigo	RS	154.520	22	152.874	35	84.809	-6.543	-7,71	0,82	1,00
Copagril	PR	113.221	31	181.877	28	40.705	4.288	10,53	1,78	1,39
l	RS	93.489	38	228.675	25	74.391	10.795	14,51	0,26	3,47
astião do Paraíso Ltda. - Cooparaíso	MG	99.507	36	165.943	29	12.916	69	0,53	6,70	1,22
	SP	114.606	28	141.886	37	43.231	2.008	4,64	1,65	0,75
a. - Cotrimaio	RS	102.067	34	160.644	32	26.127	140	0,54	2,91	1,00
os Novos Ltda. - Copercampos	SC	96.600	37	165.027	30	23.857	2.462	10,32	3,05	1,26
Coasul	PR	100.543	35	153.696	34	33.014	7.894	23,91	2,05	1,55
Camda	SP	111.612	32	120.121	42	23.756	5.752	24,21	3,70	1,22
Ltda. - Cosuel	RS	76.828	42	155.517	33	17.446	-11.987	-68,71	3,40	0,82
ocabana Ltda. - Coopermota	SP	63.426	45	161.700	31	8.449	1.321	15,63	6,51	1,03
opan	RS	85.355	39	135.368	38	23.363	4.788	20,49	2,65	1,55
Caal	RS	84.190	40	120.507	41	5.895	1.024	17,37	13,28	1,21
palma	RS	73.430	43	123.627	39	12.367	749	6,06	4,94	1,02
na de Guariba Ltda. - Coplana	SP	113.648	30	86.359	53	43.803	6.277	14,33	1,59	1,78
to Ltda. - Cooplantio	RS	108.993	33	88.165	51	9.536	5.690	59,67	10,43	1,09
Campo Novo do Parecis Ltda. - Coprodia	MT	114.058	29	80.542	55	45.706	3.213	7,03	1,50	1,50
gru	PR	57.990	47	122.085	40	23.209	61	0,26	1,50	1,58
rês Pontas Ltda. - Cocatrel	MG	50.491	53	150.625	36	26.737	2.600	9,72	0,89	4,84
	SC	62.557	46	103.483	45	31.805	1.955	6,15	0,97	1,58
peno	SC	57.000	48	103.605	44	23.662	2.129	9,00	1,41	1,39
- Coopadap	MG	67.264	44	91.166	48	22.930	2.514	10,96	1,93	1,24
	RS	77.187	41	83.090	54	16.203	3.168	19,55	3,76	1,22
de Porecatu Ltda. - Cofercatu	PR	55.341	49	91.618	47	17.800	1.041	5,85	2,11	1,47

beis foram publicadas em datas diferentes de dezembro de 2002 foram ajustados, segundo variação do IGP-DI da FGV, para efeito de comparação.abril de 2003.
o em abril de 2003. 3 - Joint Venture de Casmil, Coonai e Coopercarmo

ano anterior.

Atua em quase todos os setores da agroindústria, com destaque para a produção de fios de algodão e seda e de alimentos, setor em que sua atuação é verticalizada, respondendo por toda a cadeia, da plantação à venda ao consumidor final. Como parte de um projeto de maior agregação de valor aos seus produtos e dada à farta disponibilidade da matéria-prima, a Cocamar vem lançando no mercado bebidas à base de soja, como a Purity, em 2003.

Os investimentos da Cocamar vêm se direcionando também às áreas de recebimento e armazenamento de grãos, às quais já foram destinados R$ 10 milhões para a construção de silos de grande porte.

Distribuição regional

O quadro da distribuição regional das cooperativas sofreu pequena alteração este ano. A região Sul concentra 35 das 50 maiores cooperativas do país. O Estado com maior presença no ranking continua sendo o Paraná, com 17 cooperativas, seguido pelo Rio Grande do Sul, com 13. São Paulo mantém a liderança na região Sudeste com 8 cooperativas, seguido de Minas Gerais, com 5 cooperativas.

A região Centro-oeste manteve inalterado o número de cooperativas em relação ao ano anterior, comparecendo com uma em Goiás e outra em Mato Grosso.

Aloisio Campelo Jr.
Marcos Antonio Caixeta

Distribuição regional das 50 maiores

UF	2001	2002	2003
GO	2	1	1
MG	6	6	5
MT	0	1	1
PR	17	16	17
RS	11	13	13
SC	4	4	5
SP	10	9	8

Principais indicadores das 50 Maiores Cooperativas do Brasil (em R$ mil)*

Ano do Ranking	Exercício contábil	Ativo total	Patrimônio Líquido	Vendas Líquidasl	Sobras íquidas	Rentab. do PL (em %)	Grau de endividamento (em pontos)
2000	1999	13.475.739	4.171.356	16.743.410	-651.587	3,07	1,56
2001	2000	13.416.723	4.091.334	16.127.964	1.044.768	3,15	1,54
2002	2001	13.330.640	4.002.680	17.306.078	1.221.001	7,09	1,92
2003	2002	13.062.348	3.520.325	19.990.358	1.291.029	10,43	2,21

* a preços de 2002
Os valores do ativo total e do patrimônio líquido foram corrigidos pelo IGP-DI de dezembro.
Os valores da receita e das sobras foram corrigidos pelo IGP-DI médio do ano.

Maiores aumentos de vendas

Class.	Cooperativas	Cresc. real das vendas* (em %)	Class. geral
1	Carol	42,7	4
2	Coasul	41,2	34
3	Corol	41,0	18
4	Integrada	39,9	17
5	Cooplantio	37,4	42
6	Coopermota	32,6	37
7	Coopervale	30,8	8
8	Coperio	30,6	47
9	Cotrijal	29,8	21
10	Coplana	27,8	41

Valores de 2001 corrigidos pelo IGP-DI médio

Mais rentáveis

Class.	Cooperativas	Rentab. do PL (em %)	Class. geral
1	Copersucar	453,1	1
2	Cocamar	145,3	5
3	Cooplantio	59,7	42
4	Agrária	40,8	11
5	Coamo	28,9	2
6	Cotrisal	28,2	25
7	Camda	24,2	35
8	Coasul	23,9	34
9	Integrada	22,2	17
10	Agropan	20,5	38

Maiores sobras líquidas

Class.	Cooperativas	Sobras líquidas em R$ mil	Class. geral
1	Copersucar	822.540	1
2	Coamo	170.539	2
3	Cocamar	126.668	5
4	Comigo	34.269	10
5	Lar	16.059	13
6	Cooxupé	16.003	6
7	Cotrijal	15.463	21
8	Agrária	13.928	11
9	Coopervale	13.871	8
10	Cotripal	10.795	29

Metodologia para o Ranking das Cooperativas 2003

O ranking das 50 Maiores Cooperativas do Brasil é produzido desde 1995 pela Divisão de Gestão de Dados (DGD) do Instituto Brasileiro de Economia da Fundação Getulio Vargas, com o apoio de Agroanalysis.

Sua construção parte de uma amostra de mais de 100 balanços de cooperativas agropecuárias brasileiras, obtidos mediante autorização da própria instituição. A ordenação é feita de acordo com o porte de cada uma, medido pelo tamanho do ativo total (representando o patrimônio total), e pela receita operacional líquida (indicador de seu poder de mercado).

Primeiramente, as cooperativas são classificadas em ordem decrescente segundo o valor dos ativos. A seguir, é preparado outro ranking ordenado pelas receitas operacionais líquidas. A soma da posição de cooperativa nestes dois rankings indicará a sua colocação entre as 50 maiores. O primeiro lugar será ocupado por aquela cuja soma da posição no ranking por ativos e no ranking por receitas resultar no menor número. Em caso de empate, a cooperativa que tiver a maior receita operacional líquida ficará em melhor posição.

Responsabilidade técnica pelo ranking As 50 Maiores Cooperativas Agropecuárias e As 100 Maiores do Agronegócio: IBRE/Agroanalysis: Carlos Henrique Tibiriçá Miranda (economista); IBRE/DGD: Aloisio Campelo Jr. e Marcos Antonio Caixeta (economistas).

Até que ponto é bom negócio esmagar o grão?

Uma alternativa à baixa rentabilidade envolve a agregação de valor e a diversificação da linha de produtos

ANDERSON GALVÃO GOMES



Após atravessar a década de 90 com considerável capacidade ociosa, a indústria de processamento da soja no Brasil expande a atividade, na carona do espetacular crescimento da matéria-prima nos últimos anos. A análise da rentabilidade operacional obtida pelas empresas no exercício de 2003 mostra um resultado ligeiramente melhor em relação ao do ano passado. Não obstante, está longe de ser considerado um desempenho brilhante. Diante disso e da necessidade de expandir e reposicionar o parque processador da oleaginosa, quais são os níveis satisfatórios de rentabilidade?

Existe uma grande sazonalidade no cálculo da rentabilidade do processamento, em função do comportamento dos preços no complexo soja, tanto no grão quanto do farelo e do óleo. Entre janeiro e novembro de 2003, os limites inferiores e superiores operaram no intervalo entre 1,0% e 16,6%, muito similar a 2002. Com picos próximos a 17% em março, o resultado aponta para uma rentabilidade operacional média de 6,8%. Ao ponderar os resultados mensais pelo desempenho do processamento, a rentabilidade ponderada apresenta tênue queda para 5,7%. Esse desempenho traduz o fato dos maiores volumes serem processados e comercializados em meses onde a margem operacional estava inferior.

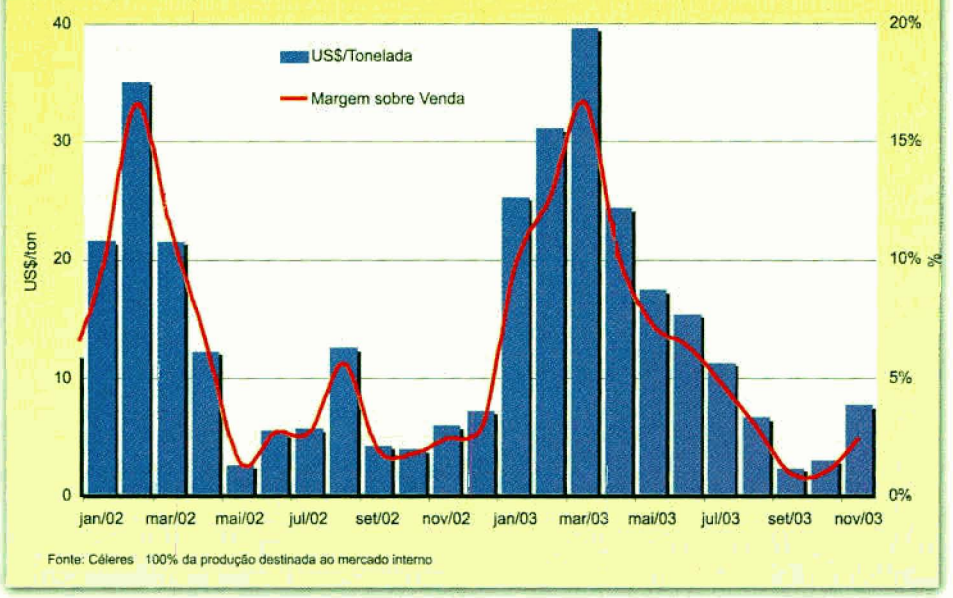
Nos exercícios de 2001 e 2002, o resultado médio foi melhor quando 100% da produção foi destinada ao mercado externo ao invés do mercado interno.

Desse desempenho se extrai algumas evidencias interessantes. Do ponto de vista de estratégia de negócios as empresas devem evitar uma orientação exclusiva, seja para o mercado doméstico ou para exportação. A diversificação consiste numa boa ferramenta para administração de riscos.

O mercado externo também representa um canal alternativo para absorver parte da produção doméstica de farelo e óleo. Se todas as empresas destinassem sua produção para o mercado doméstico, na busca de melhores margens, haveria pressão na oferta e uma redução dos preços de equilíbrio.

A baixa rentabilidade do esmagamento no mercado externo pode ser explicada pela preferência dos países

Margem de esmagamento da soja no Brasil.



Fonte: Céleres 100% da produção destinada ao mercado interno

em privilegiar o processamento doméstico, com detrimento da importação dos produtos industrializados. Para fazer frente a esse problema, a política para o setor deve visar o equilíbrio da escalada tarifária nos países consumidores. Somente nas conjunturas quando a oferta de produtos concorrentes no mercado de óleo for menor, as barreiras ao comércio tendem a ser menores para permitir um fluxo externo melhor do produto.

No mercado interno, o quadro recessivo e a retração da renda da população inviabilizam o repasse integral da elevação dos custos da matéria-prima para o óleo , cuja formação é livre e referenciada pela Bolsa de Chicago. No caso do farelo, a desaceleração no crescimento do consumo no setor da avicultura e da suinocultura também limita o repasse dos custos maiores ou mesmo a absorção dos excedentes do grão. Nesse caso, sendo o farelo e óleo produtos plenamente inseridos no mercado externo, a valorização do Real no decorrer de 2003 beneficiou os consumidores brasileiros. Isso propiciou preços domésticos mais baixos e evitou maiores pressões inflacionárias na alimentação.

Em outras palavras, os resultados obtidos com o processamento da soja, seja com o mercado doméstico ou externo, evidenciam a necessidade das empresas desenvolverem suas estratégias em cima dos ganhos de escala e liderança e custo dada a baixa rentabilidade média da indústria. Há um alto grau de oscilação na rentabilidade do processamento da soja nos diferentes mercados.

No que tange aos ganhos de escala, assistimos investimentos recentes na ampliação de unidades de processamento já existentes ou na

Notas metodológicas para o cálculo da margem

- Os cálculos de rentabilidade não consideram custos financeiros e administrativos
- Rendimento operacional considerados: 78,5% para o farelo e 18,5% para o óleo
- Incidência de CPMF sobre a compra de soja e sobre o custo industrial estimado
- No mercado interno, preço médio da soja no disponível, farelo e óleo em vinte e duas praças pesquisadas pela Céleres. As alíquotas de ICMS do farelo e do óleo das diferentes praças foram diferidas.
- No mercado externo, preço médio da soja em Paranaguá. Para o farelo e para o óleo, preço F.O.B calculado de acordo com as médias mensais dos prêmios de exportação sobre a primeira entrega da CBOT. Isenção de PIS/COFINS no mercado externo.

Comparação da rentabilidade média do esmagamento da soja no Brasil.

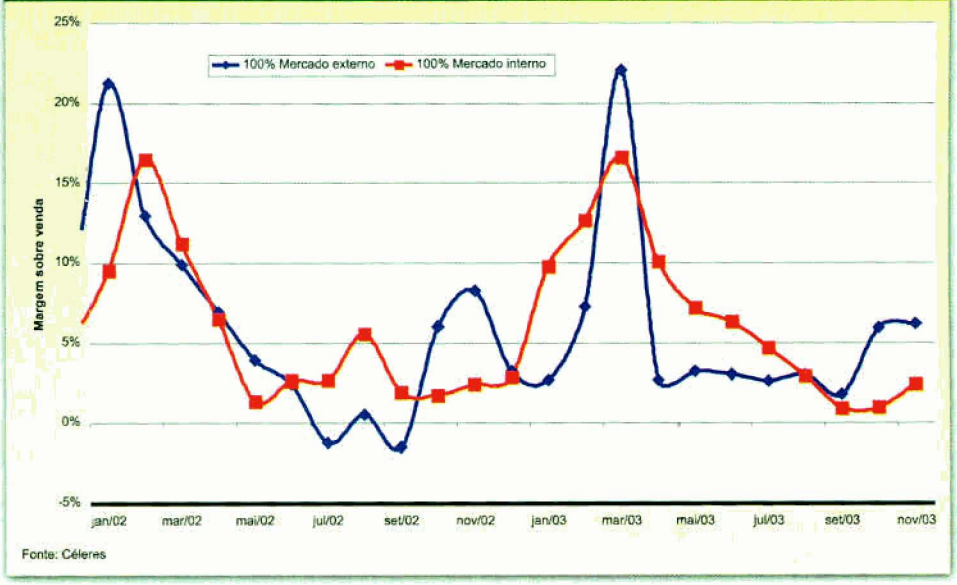
Ano	Rentabilidade M dia - 100% mercado interno													
	jan	fev	mar	abr	mai	jun	jul	ago	set	out	nov	dez	Simples	Ponderada
2000	5,5%	7,1%	7,1%	4,3%	4,0%	4,2%	5,0%	3,8%	4,0%	4,5%	4,0%	5,7%	4,9%	4,8%
2001	9,0%	11,6%	7,9%	9,4%	5,9%	7,5%	5,9%	3,9%	3,8%	3,9%	1,7%	5,3%	6,3%	6,1%
2002	9,5%	16,6%	11,2%	6,5%	1,4%	2,7%	2,7%	5,6%	1,9%	1,8%	2,4%	2,9%	5,4%	4,8%
2003	9,8%	12,7%	16,6%	10,1%	7,2%	6,4%	4,7%	2,9%	1,0%	1,0%	2,5%		6,8%	5,7%

Ano	Rentabilidade M dia - 100% mercado externo													
	jan	fev	mar	abr	mai	jun	jul	ago	set	out	nov	dez	Simples	Ponderada
2000	9,1%	3,5%	4,8%	-1,8%	-1,6%	-1,0%	2,2%	2,2%	3,9%	6,1%	7,7%	10,1%	3,8%	3,1%
2001	9,1%	5,5%	8,8%	7,5%	7,9%	8,7%	5,4%	3,7%	1,6%	7,4%	9,7%	9,2%	7,0%	6,9%
2002	21,3%	13,0%	9,9%	7,0%	4,0%	2,4%	-1,2%	0,6%	-1,5%	6,1%	8,3%	3,3%	6,1%	4,9%
2003	2,7%	7,3%	22,1%	2,7%	3,3%	3,1%	2,7%	3,1%	1,8%	6,0%	6,2%		5,5%	5,0%

implementação de novas plantas, com maior capacidade de processamento. Os principais players se movimentam em pleno posicionamento para obtenção de escala. Além da ampliação da capacidade de processamento das plantas industriais, as novas plantas estão sendo construídas em regiões onde a produção de soja apresenta maiores taxas de crescimento. Ou seja, as novas plantas buscam um melhor acesso às fontes de soja em grão.

Uma alternativa complementar à baixa rentabilidade envolve a agregação de valor e a diversificação da linha de produtos. Tal estratégia tem sido plenamente adotada pelas principais empresas. Na medida em que passaram a operar em mercados de produtos de maior valor agregado (maioneses, molhos para salada e outros ingredientes para a indústria alimentícia), a rentabilidade tende a crescer de forma considerável. Contudo, são elevados os investimentos requeridos para entrar nesses segmentos. É preciso aporte de recursos para desenvolvimento de produtos diferenciados, construção de marcas e promoções. Enfim, altos custos elevados de saída e tipicamente irrecuperáveis.

Comparação da rentabilidade operacional da soja em função do mercado



Fonte: Céleres

Esses comentários são pertinentes diante do cenário previsto de crescimento para a produção brasileira de soja nos próximos anos. Afinal, apesar dos investimentos já anunciados pelos principais players, maiores inversões serão necessárias para expandir a capacidade de processamento. ■

ANDERSON GALVÃO GOMES *é sócio-diretor da Céleres, empresa de consultoria especializada em agronegócios de Uberlândia (MG)*

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



Resultados em até 1 hora

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

Recorde de exportação não favorece produtor

Se o ano foi bastante positivo à comercialização, para o pecuarista trouxe expressivo aumento de custos e queda de renda

PAULO SÉRGIO MUSTEFAGA

A pecuária bovina de corte tem algumas razões importantes para comemorar em 2003, mas nem tudo são flores para o setor. Com uma produção recorde estimada em 7,7 milhões de toneladas em equivalente carcaça (t.e.q.), a cadeia cresce e se moderniza, avançando nas questões sanitárias e ampliando os seus mercados.

As exportações brasileiras batem novo recorde em 2003 e colocam o país em primeiro lugar no ranking mundial da carne bovina, à frente da Austrália, historicamente o maior exportador mundial. Um bom momento, com perspectivas de aumentar a participação no mercado externo e consolidar a posição nos próximos anos. Não se pode perder de vista o trabalho no campo sanitário e a divulgação da carne brasileira no exterior.

Mas o bom desempenho no mercado externo e externo não têm sido suficientes para manter os preços em patamares satisfatórios para o criador. Os custos pressionam a rentabilidade, e a capacidade de investimento e de crescimento a médio e longo prazos pode ficar comprometida.

As exportações brasileiras de carne bovina in natura e industrializada deverão crescer 40% em quantidade durante 2003, uma participação de cerca de 21,9% das exportações mundiais em 2003, estimadas em 6,4 milhões de toneladas (t.e.q.), de acordo com dados do Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA).

Para esse resultado, contribuíram principalmente o crescimento das vendas de carne bovina in natura para os mercados da União Européia (34,6%), Rússia (140%), Chile (34%) e países do Oriente Médio e Ásia, além do aumento dos preços médios de exportação. No total, as vendas externas de carne bovina in natura tiveram crescimento de 46,7%, para US$ 909,9 milhões, enquanto as vendas de carne bovina industrializada apresentaram aumento de 10,7%, para US$ 284,5 milhões.

De janeiro a outubro, a Austrália exportou 988,5 mil toneladas (t.e.q.), resultado 7,8% inferior ao alcançado no mesmo período de 2002. Com problemas de seca e redução do rebanho desde 2002, as exportações australianas ficarão em cerca de 1,2 milhão de toneladas (t.e.q.) em 2003. No caso dos Estados Unidos, a seca atinge praticamente toda a metade oeste do País e afeta cerca de 40% do rebanho de vacas de corte. Há desestímulo para a retenção de fêmeas e a tendência de redução do rebanho bovino continua em seu oitavo ano. Apesar da estimativa de redução de 3,5% da produção em 2003, a previsão é de que as vendas externas dos EUA aumentem em 4,8%, para 1,16 milhão de toneladas em equivalente carcaça.

Outro fato positivo em 2003 é a recuperação dos preços da carne brasileira no mercado internacional. De fevereiro a outubro, o preço médio da carne in natura teve uma recuperação de 43,7% e foi de US$ 1.543 para US$ 2.217 a tonelada, um valor ainda inferior ao praticado em 2000, de US$ 2.670 em média.

A carne industrializada teve recuperação de 9% de maio a outubro, de US$ 1.888 para US$ 2.065 a tonelada. A ele-

Brasil: exportações brasileiras de carne bovina in natura e industrializada

Período	Valor - US$ bilhão	t.e.q. (*)
janeiro a outubro de 2003	US$ 1,2 bilhão	1,00 milhão
novembro/2002 a outubro/2003	US$ 1,4 bilhão	1,27 milhão
janeiro a dezembro de 2003	US$ 1,5 bilhão	1,40 milhão

(*) toneladas em equivalente carcaça

vação dos preços reflete o crescimento da demanda no mercado internacional, com o aumento do consumo nos mercados europeu e japonês, em processo de recuperação das crises decorrentes da encefalopatia espongiforme bovina (doença da vaca louca). A valorização do Real a partir do segundo trimestre do ano forçou as empresas a praticarem reajustes nos seus preços em dólares.

A erradicação da febre aftosa nas principais regiões produtoras, a desvalorização cambial a partir de 1999 e os problemas sanitários enfrentados pelos concorrentes (União Européia e Argentina) possibilitaram o aumento da participação do Brasil no mercado internacional de carne bovina.

O setor ainda enfrenta sérias restrições de acesso aos principais mercados mundiais, além de obter baixos preços pelo seu produto. Argumentos de natureza sanitária, relacionados principalmente à febre aftosa, dificultam a venda da carne bovina in natura brasileira para diversos países. É o caso do Japão, Coréia do Sul, e os países do NAFTA (Estados Unidos, Canadá e México), que devem importar cerca de 3,4 milhões de toneladas (t.e.q.) de carne bovina em 2003.

Acesso ao mercado americano

Como parte dos requisitos para acesso ao mercado norte-americano de carne bovina in natura, o Brasil submete-se a rigoroso processo de análise sanitária. O parecer final levará cerca de 14 meses. Se aprovado, o Brasil dará passo importante para acesso a outros importantes mercados, como os demais países do NAFTA e os países asiáticos, pois envolvem consumidores mais exigentes e dispostos a pagar melhor.

A carne bovina exportada pelos Estados Unidos para os países asiáticos e Canadá, alcança preço médio de US$ 3.550 por tonelada, contra cerca de US$ 2.200 da carne brasileira.

À medida em que o Brasil diversifica seus mercados, os preços médios diminuem, uma vez que a União Européia paga melhor pela carne brasileira em relação aos demais países. De janeiro a outubro de 2003, as exportações de carne in natura do Brasil para a União Européia alcançaram preço médio de US$ 3.028 por tonelada, enquanto as vendas para os demais mercados tiveram preço de US$ 1.362 por tonelada. Em 2002, as vendas para a União Européia representavam 48% em receita e 32% em volume embarcado. Em 2003, essa relação é de 44% e 26%, respectivamente. Houve uma diminuição da participação relativa da União Européia nas vendas brasileiras.

O fracasso nas negociações da reunião ministerial da OMC (Organização Mundial do Comércio), em Cancun, no México, decorreu da resistência dos países desenvolvidos em abrir seus mercados para importações de produtos agropecuários. Os subsídios à produção e às exportações praticados pelos países da OCDE (Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico) deprimem os preços dos produtos agropecuários no mercado internacional, causam concorrência desleal e deslocam a produção de países competitivos como o Brasil.

Apesar do bom desempenho alcançado pela indústria nacional da carne bovina nos últimos anos, as quotas tarifárias e outras restrições de natureza sanitária ainda representam sérios entraves para o crescimento das vendas externas.

É preciso enfrentar o forte protecionismo dos países desenvolvidos aos produtos agropecuários, como na administração de quotas por parte dos países importadores, como é o caso da União Européia.

As exportações dentro da Quota Hilton são administradas pelo Governo brasileiro, mas o volume é de apenas 5 mil toneladas. No caso da Quota Gatt, apesar de representar o maior volume comercializado, o controle é feito pelo governo da União Européia e pelas empresas detentoras das licenças de importações. Não há transparência e penaliza os exportadores brasileiros.

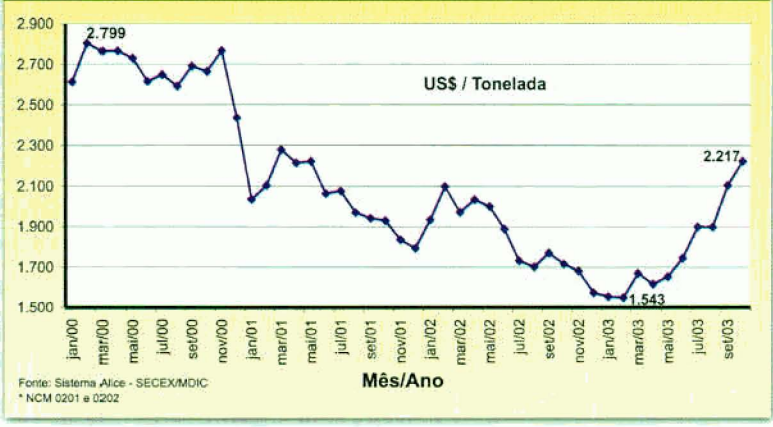
Brasil: Números da Pecuária de Corte - 2003

produção:	7,7 milhões de toneladas (t.e.q.)
rebanho:	183,5 milhões de cabeças
abate total:	36 milhões de cabeças
taxa de abate:	21%
consumo per capita:	36 Kg

Consumo interno estagnado

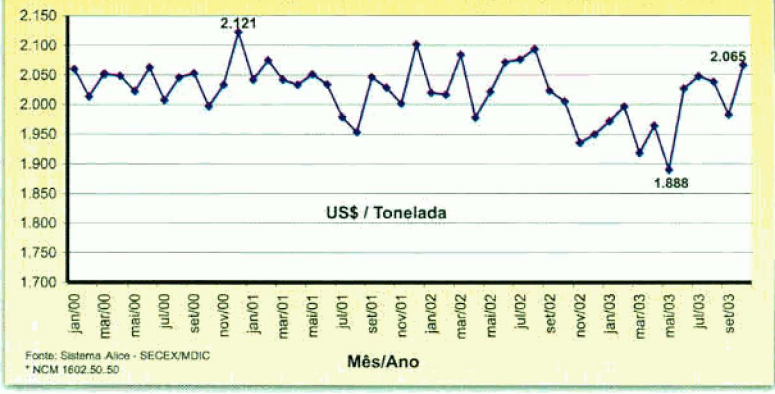
Internamente, o setor de carne bovina cresce e se desenvolve para atender às exigências dos consumidores internos e externos. O baixo nível de crescimento da economia é o principal responsável pela es-

Preços médios de exportação de carne bovina "in natura" janeiro/2000 a outubro/2003



Fonte: Sistema Alice - SECEX/MDIC
* NCM 0201 e 0202

Preços médios de exportação de carne bovina industrializada janeiro/2000 a outubro/2003



Fonte: Sistema Alice - SECEX/MDIC
* NCM 1602.50.50

Pecuária bovina de corte: março a outubro de 2003	
Item	**Variação %**
custos operacionais efetivos	4,78
custos operacionais totais (incluem as depreciações de máquinas e benfeitorias)	6,35
custos de produção	
material para construção e manutenção de cercas	6,2
máquinas e implementos agrícolas	5,4
construções em geral	9,71
medicamentos em geral	5,78
fertilizantes	4,36
preços pagos pela arroba	1,85

Fonte: pesquisa CNA/CEPEA - Goiás, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Pará, Rondônia, Rio Grande do Sul e São Paulo, onde concentra 60,0% do rebanho brasileiro

Brasil: Indicadores da Pecuária de Corte		
Item	**Valor**	**Variação sobre 2002**
Preços reais médios da arroba	R$ 52	(7,0%)
Valor Bruto da Produção da Pecuária	R$ 24,74 bilhões	(4,6 %)
Valor adicionado pela Pecuária	3,13%	–
Valor Bruto da Produção da Agricultura	16,7%	–
Valor Bruto do Setor de Insumos para a Pecuária	7,35%	–

Fonte: Boletim Indicadores Rurais, da CNA

tagnação no consumo de carne bovina, especialmente nas classes menos favorecidas, com elevada elasticidade-renda da demanda.

As exportações crescem em relação ao total da produção. O mercado externo é o grande responsável pelo crescimento da produção. De 1998 a 2003, a exportação em relação à produção passou de 6% para 17%, enquanto a relação importação e produção ficou em torno de 1,6%.

O Brasil também avança na implantação da rastreabilidade do rebanho bovino, por meio do Sistema Brasileiro de Certificação de Origem Bovina e Bubalina (SISBOV), com vistas a atender principalmente ao mercado externo. A partir de 15 de julho de 2003, o governo passou a exigir a permanência, pelo prazo mínimo de 40 dias, na Base Nacional de Dados do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, dos animais destinados ao abate para exportações ao mercado da União Européia. A partir de 2004, essa exigência será válica também para as exportações para os demais mercados.

Renda do produtor cai

Apesar do bom desempenho do setor no ano, o pecuarista não tem tantos motivos para comemorar. Pressionado por custos crescentes e preços deprimidos, o segmento de produção primária vem tendo sua renda achatada e não vem recebendo os benefícios do aumento da participação do país no mercado internacional.

Taxa de abate de fêmeas
• primeiro semestre de 2003: 31,9%
• primeiro semestre de 2002: 23,5%
• junho de 2003: 34% no mês
• fevereiro de 1997: atingiu 34,5%.

Pesquisa Trimestral de Abate de Animais, do IBGE

A partir do segundo semestre de 2002 até o primeiro trimestre de 2003, a desvalorização do Real provocou grandes reajustes nos preços de diversos insumos utilizados na pecuária, produzidos a partir de substâncias importadas. É o caso do sal mineral, à base de fosfato bicálcico, de importante participação nos custos de produção da carne bovina, com significativo aumento até o primeiro trimestre de 2003.

Com a valorização do Real, a partir do

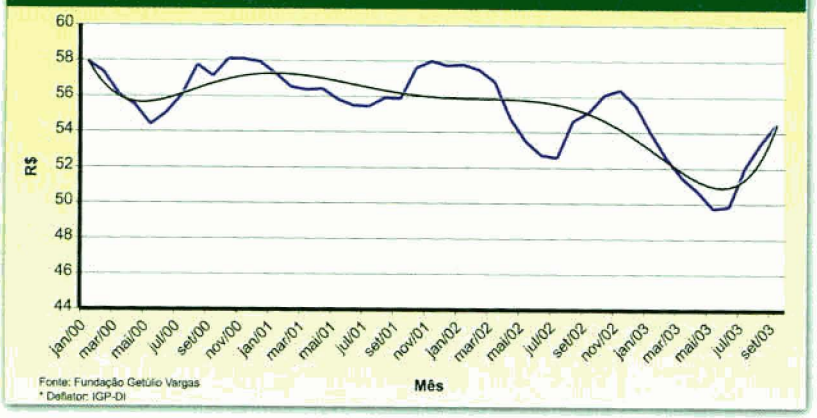
Exportações brasileiras de carne bovina "in natura" (US$ 1.000)			
PAÍS	**Jan a Out/2002**	**Jan a Out/2003**	**Var. %**
UNIÃO EUROPÉIA	297.867	400.975	34,6
CHILE	83.420	112.025	34,3
EGITO	39.815	76.180	91,3
RÚSSIA	31.073	74.701	140,4
ARÁBIA SAUDITA	54.364	49.362	-9,2
IRÃ	-	43.586	-
ISRAEL	27.644	24.403	-11,7
HONG KONG	18.460	23.532	27,5
FILIPINAS	12.369	17.050	37,8
LÍBANO	9.134	15.150	65,9
DEMAIS PAÍSES	45.779	72.914	59,3
TOTAL	**619.925**	**909.878**	**46,8**

Fonte: Sistema Alice - Secex/MDIC

Exportações brasileiras de carne bovina industrializada (US$ 1.000)			
PAÍS	**Jan a Out/2002**	**Jan a Out/2003**	**Var. %**
ESTADOS UNIDOS	100.236	117.176	16,9
REINO UNIDO	79.306	73.271	-7,6
ITÁLIA	8.959	11.142	24,4
PAÍSES BAIXOS	8.729	9.338	7,0
ALEMANHA	5.832	6.714	15,1
PORTO RICO	6.168	5.495	-10,9
CANADÁ	3.198	5.124	60,2
JAMAICA	4.399	5.070	15,3
FRANÇA	4.930	4923	-0,1
ANGOLA	1.366	3.964	190,2
DEMAIS PAÍSES	33.795	42.277	25,1
TOTAL	**256.918**	**284.494**	**10,7**

Fonte: Sistema Alice - Secex/MDIC

Boi gordo: preços reais recebidos pelos produtores no Brasil janeiro/2000 a setembro/2003 (R$/@)



Fonte: Fundação Getúlio Vargas
* Deflator: IGP-DI

segundo trimestre do ano, os preços do sal mineral praticamente não foram reduzidos. Segundo levantamento do Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada (CEPEA/ESALQ), da Universidade de São Paulo, em parceria com a Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA), o preço do sal mineral, com base nos valores negociados no Estado de São Paulo, acumulou alta de 36,8% nos últimos 12 meses.

Os indicadores são de forte perda no poder de compra do criador. O aumento dos custos pode comprometer a capacidade do pecuarista em realizar investimentos para aumentar a produção e a produtividade, como a reforma e manutenção de pastagens. Além disso, a médio e longo prazos, essa situação representa um desestímulo à atividade, podendo levar o pecuarista a buscar alternativas para sua produção.

Os preços reais médios da arroba do boi gordo, recebidos pelos produtores, no Brasil, mostram tendência de queda em 2003, em relação aos anos anteriores. Daí, o Valor Bruto da Produção da Pecuária mostrar variação negativa. O PIB do segmento primário da pecuária (produtor) apresentou taxa de crescimento bastante tímida em comparação com o da agricultura, e o do setor de insumos para a pecuária, verifica-se que este último segmento apresentou taxa de crescimento. Ou seja, o produtor não tem capacidade de repassar os aumentos de custos para os preços finais de seu produto.

Os sinais aparecem na retomada na proporção de abate de fêmeas do rebanho bovino brasileiro

O Brasil está entre os países mais competitivos do mundo na produção de carne bovina e as perspectivas são muito promissoras no mercado externo. Mas é importante que o setor se articule para reverter a tendência de aperto nas margens das criações. É preciso promover um crescimento mais equilibrado entre os elos da cadeia produtiva. Se o agronegócio da carne bovina brasileira teve um



ano bastante favorável do ponto de vista da comercialização, para o pecuarista não se pode fazer a mesma afirmação, face consideráveis aumentos de custos e estreitamento da renda. Um quadro a ser revertido sob pena de desestimular a atividade e comprometer a capacidade de crescimento dos próximos anos, tão necessária para fazer frente ao aumento da demanda interna e externa. ■

PAULO SÉRGIO MUSTEFAGA *é economista e assessor técnico da Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA)*

Fazenda do Rubaiyat transforma pastagens em lavouras de soja

Proprietário do grupo Rubaiyat, uma das principais churrascarias de São Paulo, Belarmino Iglesias Filho decidiu converter parte das pastagens de sua fazenda em Dourados (MS) em soja. Nesta safra, ele iniciou o plantio de 800 hectares.

Segundo seus cálculos, um alqueire na região pode suportar cinco bois por ano, com a produção média de 30 arrobas, o equivalente a R$ 1.800/ano. O mesmo alqueire, com a soja, pode lhe render em seis meses o equivalente a R$ 5.000 (140 sacas).

O Rubaiyat foi pioneiro no Brasil do conceito "da fazenda ao prato", ao produzir em Dourados boa parte da carne que serve em seus restaurantes em São Paulo. Além da carne brangus, a fazenda cria o frango caipira (label rouge), javali e uma linhagem especial de suínos (baby-pork).

"Esta integração nos permite oferecer aos clientes dos restaurantes carnes com denominação de origem, com total controle de qualidade. É a experiência dos restaurantes que orienta todo trabalho de melhoramento genético desenvolvido pela fazenda", diz Iglesias Filho. Boa parte das 14 toneladas de carne que as três casas do grupo em São Paulo consomem mensalmente é produzida na fazenda.

Criada em 1968, a fazenda da família Iglesias seleciona brangus desde 1988, por meio de cruzamento do gado abeerden-angus (de origem escocesa) com o brahman (indiano). "O trabalho genético, desenvolvido em parceria com o grupo argentino Cabaña Las Lilas, resulta em animais de sangue avançado, precoces e de elevada conversão de peso", diz Belarmino Iglesias Filho.

A parceria Rubaiyat-Las Lilas vai além da pecuária. Desde 1995, os dois grupos mantém em Buenos Aires o restaurante Cabaña Las Lilas.

Onde guardar a safra?

Déficit da armazenagem no país é estimado em 30 milhões de t. Em Mato Grosso, chega a 40% da produção

JOSÉ ALBERTO GONÇALVES
ESPECIAL PARA AGROANALYSIS

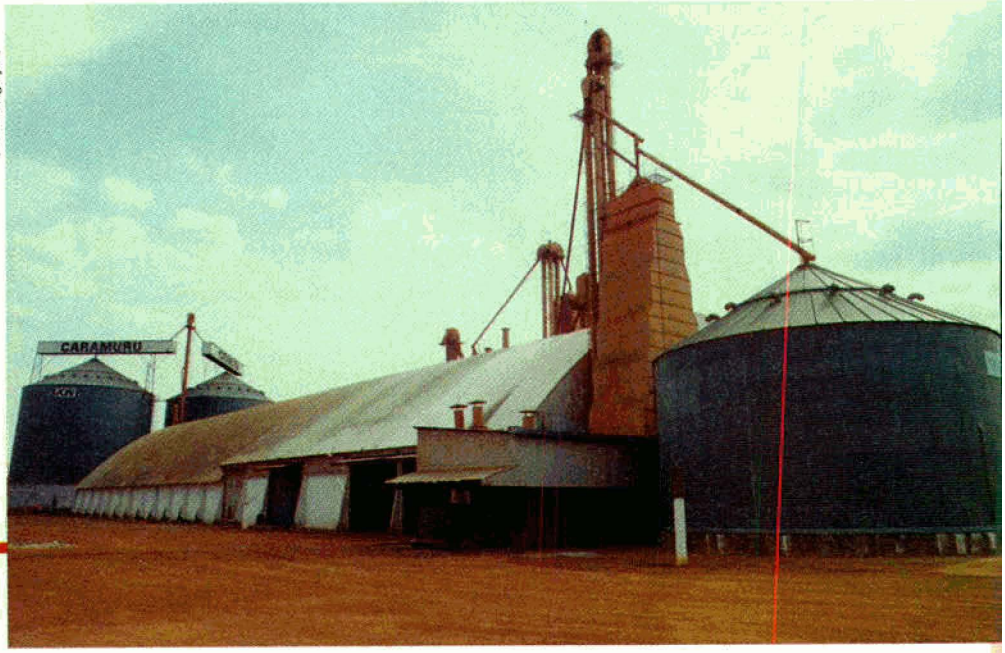
Com o crescimento substancial da safra de grãos, projetada em 127 milhões de toneladas para a temporada 2002/2003, o país desperta para o problema emergente do esgotamento da capacidade de armazenagem de sua produção agrícola. Governo e setor privado estimam em pelo menos 30 milhões de toneladas o déficit de capacidade estática armazenadora no país. Os bons resultados de colheita e a direção de agricultura de grão para o interior do país colocam prioridade à questão.

Um dos pontos mais críticos é o Estado de Mato Grosso, onde calcula-se um déficit de armazenagem da ordem 40%. Para administrar o escoamento da segunda safra de milho exigiu muita criatividade. O governo isentou empresas de ICMS para estimulá-las a comprar, transportar e armazenar a produção do Estado em outras localidades. Um grande esforço para reduzir a pressão da oferta , a baixa de preço e prejuízo para o produtor. O milho segunda safra tende a crescer na região, face a sua adaptabilidade climática e à tendência de aumento geral da soja com menor área para o milho primeira safra.

Os números da Conab (Companhia Nacional de Abastecimento) apontam uma capacidade estática de armazenamento de 90,520 milhões de toneladas de grãos e fibras. Embora menor em relação ao tamanho da safra, a capacidade atual dos armazéns não seria um entrave maior para o escoamento da safra, caso fosse melhor distribuída. Em geral, face ao seu giro, a produção a ser armazenada suporta um nível técnico e de segurança acima de 30% da capacidade estática.

A rede armazenadora possui deficiências estruturais: mais de 71% da sua capacidade é representada por armazéns adaptados para produto a granel e 29% cons-

foto divulgação



Armazem da Caramuru em Mato Grosso

tituem edificações, em unidades convencionais, para guarda de grãos em sacos.

A participação dos armazéns convencionais, construídos para abrigar a colheita de café, está superdimensionada. Ademais, não acompanhou as transformações na logística da produção e escoamento dos cereais e oleaginosas nas duas últimas décadas. A rigor, atualmente apenas café e feijão precisam ser ensacados, entre os principais produtos agrícolas. E, para completar, investir na transformação de unidades convencionais em armazéns a granel não revela viabilidade econômica.

Por outro lado, apenas 38% da capacidade dos armazéns cadastrados pela Conab ficam localizados na zona rural, 9% dentro da propriedade e os outros 29% fora da fazenda. Um parte de 56% da capacidade está na zona urbana e os restantes 6%, nas áreas portuárias. Outro sintoma da má distribuição dos armazéns é o gargalo formado no Centro-Oeste, com a acelerada expansão do cultivo de grãos, apesar de expressivos investimentos que as esmagadoras vêm injetando na instalação de silos na região.

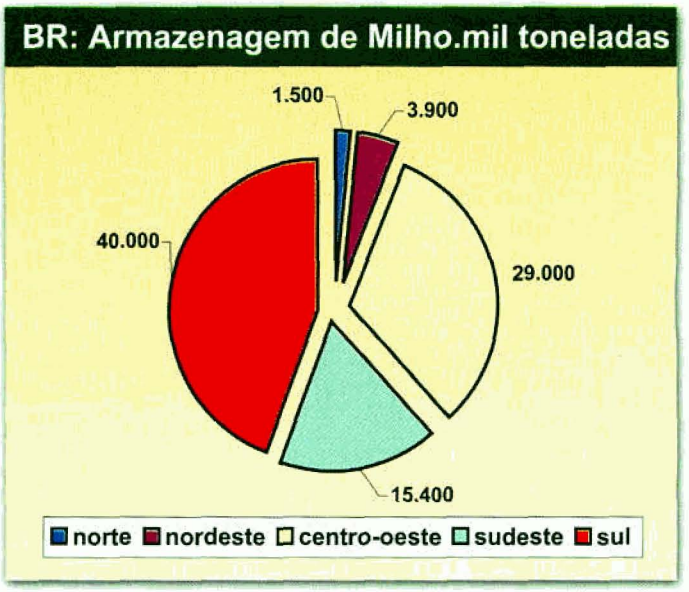
Existem, ainda, outros gargalos graves no sistema de armazenagem agrícola. Apesar de ser inferior ao tamanho da safra, a capacidade estática nominal de armazenagem no Brasil está subutilizada. Isso é explicado em razão da sua implantação nos anos 70 e 80, em regiões sem vocação agrícola.

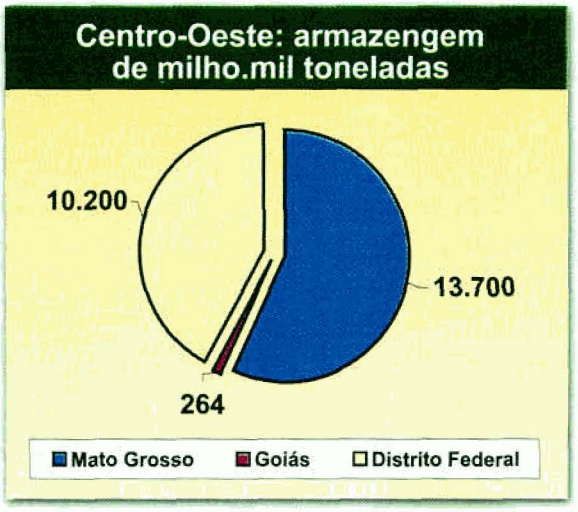
Além disso, dos 13.505 armazéns cadastrados na Conab em outubro, apenas 879 estão credenciados para operações com a empresa, o que significa uma capacidade para guardar 12,3 milhões de toneladas, ou 14% da capacidade estática total do país. Os outros 12.625 armazéns (capacidade para 78,2 milhões de toneladas) não podem operar com a empresa por causa de diferentes fatores: falta de contrato, desvio de estoques públicos, problemas técnicos e financeiros ou irregularidades no Sicaf (Sistema de Cadastramento Unificado de Fornecedores do governo federal).

Para vencer essas limitações no sistema de estocagem de produtos agrícolas no país, faz-se necessário novos investimentos em armazenagem direcionados para a zona rural, particularmente no interior das propriedades, em unidades a granel e principalmente na região Centro-Oeste.

Somente 5% das médias propriedades rurais brasileiras (com 30 a 500 hectares) possuem armazéns próprios, enquanto o percentual alcança 65% nos Estados Unidos e 25% na Argentina. Os norte americanos possuem capacidade para armazenar o triplo de sua produção.

Um agricultor com disponibilidade de silos em sua fazenda, pode administrar a venda da safra no melhor momento do mercado e barganhar melhores preços para seus produtos. Há, também, diminuição das perdas, em razão do menor tempo para o produto permanecer nos caminhões à espera da descarga. O mesmo sucede na melhoria da qualidade da mercadoria, pois é possível limpar e secar os grãos com maior rapidez e redução dos custos de estocagem. O pagamento de tarifas a armazém de terceiros deixa de ser necessário. Há diminuição no valor do frete e melhoria na conservação das estradas, em razão do menor fluxo de caminhões durante a colheita.





Investimentos

Os agricultores aumentaram significativamente suas aquisições de silos, máquinas de limpeza e secadores de grãos a partir de 2002. O principal instrumento de apoio aos investimentos do agricultor em armazenamento é o Moderinfra (Programa de Incentivo à Irrigação e à Armazenagem), resultante da unificação do Proirriga com o Proazem em junho de 2003. O programa é administrado pelo BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social) e dispõe de R$ 500 milhões para a safra 2003/2004. O limite de crédito por produtor é de R$ 400 mil, cem mil a mais que no Proazem da safra 2002/2003, com juros de 8,75% ao ano e prazo de pagamento de oito anos.

Segundo Wilson Araújo, coordenador de análise econômica da SPA (Secretaria de Política Agrícola), do Ministério da Agricultura, a maior parte dos R$ 500 milhões será aplicada na aquisição de sistemas de armazenagem. "Se a demanda superar o orçamento do Moderinfra, poderão ser buscados recursos de outros programas dirigidos ao setor agrícola", observa Araújo. Em tese, os R$ 500 milhões seriam suficientes à compra de armazéns com capacidade para estocar 788 mil toneladas.

O montante de recursos do Moderinfra cresceu substancialmente nesta safra, por conta do crescimento expressivo na demanda. Na temporada 2002/2003, o antigo Proazem liberou R$ 100,7 milhões para sistemas de armazenagem, mais que o dobro dos R$ 45,3 milhões da safra 2001/2002, quando foi lançado. ■

Lei dos transgênicos fica para 2004

Governo retira urgência porque não há consenso para a votação

LUIZ ANTONIO PINAZZA

A iniciativa do presidente Lula da Silva de enviar ao Congresso o projeto da nova Lei de Biossegurança lança as bases para o País contar com um instrumento jurídico claro, preciso e definitivo de regulamentação da pesquisa, criação, plantio e comercialização de OGM's (organismos geneticamente modificados), que compreendem plantas, animais e microorganismos.

É de pleno conhecimento do executivo, a inserção de mudanças no projeto apresentado pelo Parlamento. O debate a respeito da transgenia ocorre nos quatro cantos do planeta e não é exclusividade brasileira.



No território nacional, a discussão ficou aquecida a partir do plantio ilegal de soja transgênica nos campos do Rio Grande do Sul. As decisões judiciais proibiam o emprego de soja transgênica sem preceder pesquisas sobre o seu impacto no meio ambiente. Havia um parecer técnico favorável ao plantio emitido pela Comissão Nacional de Biossegurança (CTNBio), responsável em regulamentar a matéria.

Sem uma nova lei fica fácil antever mais impasses no futuro. O projeto formulado procura conciliar as correntes antagônicas no âmbito do próprio executivo, representadas pelos defensores dos transgênicos e dos ambientalistas.

O governo adiou a discussão e a votação do projeto de lei sobre biossegurança para 2004. O líder do governo na Câmara e relator do projeto, Aldo Rebelo (PC do B-SP), anunciou a decisão do Executivo em retirar a urgência constitucional que daria celeridade à tramitação. Se permanecesse a urgência, o projeto trancaria a pauta da Câmara a partir de 14 de dezembro.

A urgência foi retirada porque não há consenso para a votação e, além disso, o governo dispõe de pouco tempo para aprovar outros projetos polêmicos na Câmara e no Senado até o fim de dezembro. São os casos do orçamento de 2004, a medida provisória para acabar com a cumulatividade e aumentar as alíquotas do Cofins, o plano plurianual (PPA) e o projeto da Parceria Publico Privada (PPP).

Nem mesmo a votação do projeto na comissão especial deve ocorrer este

ano. A decisão de retirar a urgência ocorreu após reunião de Rebelo com os ministros da Casa Civil, José Dirceu, e do Meio Ambiente, Marina Silva.

As divergências mais polêmicas, principalmente sobre quais serão as atribuições do Conselho Nacional de Biossegurança (formado por ministros) e da Comissão Técnica Nacional de Biossegurança (CTNBio), permanecem.

O governo assume o compromisso de reivindicar o pedido de urgência caso seja reinstalado, no início do próximo ano, um clima de insegurança entre os produtores no plantio da safra 2004/05, pois o país ainda não terá definido uma política sobre a produção de OGM's .

O parlamentar pretende, em seu relatório, dar poder deliberativo à CTNBio nos casos de desenvolvimento de pesquisas e manter o caráter consultivo apenas quando se tratar de comercialização de transgênicos. Há controvérsias em relação às pesquisas de campo e de laboratório. É preciso achar um equilíbrio.

Pelo projeto, o parecer técnico da CTNBio será conclusivo quando o pedido de autorização para o emprego de OGM seja negado. Quando a autorização for concedida, o processo terá de ser avaliado pelas entidades de registro e fiscalização dos Ministérios do Meio Ambiente, Saúde e Agricultura. Cumprida essa etapas, a decisão final será tomada pelo Conselho Nacional de Biossegurança, novo órgão formado por 12 ministros e presidido pelo chefe da Casa Civil.

Os dispositivos do projeto são norteados pelo "Princípio da Precaução", definido pela Convenção Internacional de Diversidade Biológica, da qual o Brasil é signatário pelo Protocolo de Cartagena, já aprovado na Câmara.

O projeto exige a rotulagem dos produtos com OGM's, para garantir a escolha do consumidor. Um decreto do presidente da República, editado em abril, já previa a rotulagem dos produtos com mais de 1% de transgênicos.

Outras novidades do parecer são a cobrança de uma taxa de 1% a 2% sobre os royalties para comercialização das sementes transgênicas e a definição de regras mais rígidas para indicação de membros da sociedade civil na CNTBio. O imposto seria destinado a um fundo tecnológico para apoiar o desenvolvimento de pesquisas em lavouras familiares e de produtos que compõem a cesta básica.

O Instituto Brasileiro do Meio Am-

Sem uma nova lei fica fácil antever mais impasses no futuro. O projeto formulado procura conciliar as correntes antagônicas no âmbito do próprio executivo, representadas pelos defensores dos transgênicos e dos ambientalistas

Lei N. 10.814 , de 15 de dezembro de 2003

A referida Lei , decretada pelo Congresso Nacional e sancionada pelo Presidente da Republica, converte a Medida provisória 131, que estabelece normas para o plantio e comercialização da produção de soja geneticamente da safra de 2004.

- **PRAZO:** amplia a comercialização para até janeiro de 2005, com prorrogação de mais 60 dias através ato do Poder Executivo
- **SEMENTE:** vedada a comercialização do grão de soja geneticamente modificada da safra 2003
- **OBRIGATORIEDADE:** assinatura do Termo de Compromisso e Ajustamento de Conduta por parte dos produtores, para efeito de recebimento de crédito do Sistem Nacional de Crédito Rural
- **ROTULAGEM:** obrigatório registrar informação a respeito da origem e presença de ogm's.
- **RESPONSABILIDADE:** os produtores de soja geneticamente modificada que causarem danos ao meio ambiente e a terceiros, inclusive quando decorrente de contaminação por cruzamento, responderão, solidariamente, pela indenização ou reparação integral do dano, independentemente da existência de culpa.

Estimativas de custo de produção de soja (R$/ ha)
Produtividade: 2600 kg/ ha (43,33 sacas/ ha)

ITENS	Transgênica	Convencional
Correção do solo	41,35	62,00
Plantio	55,84	46,09
Adubação	129,79	129,79
Herbicida pós	54,32	148,28
Defensivos	54,04	54,04
Colheita	61,21	61,21
Impostos e outros custos	112,44	112,44
Total custos	508,99	613,85
Custo/ saca	11,75	14,17

Fonte: EMBRAPA - Revista de Política Agrícola, ano X! Nº 2.

biente e dos Recursos Naturais Renováveis ('bama), vinculado ao Ministério do Meio Ambiente, publicou no Diário Oficial da União nova Instrução Normativa sobre autorização de licenças ambientais para pesquisas com transgênicos. Em linhas gerais, os requisitos estão mais brandos e adequados ao alcance das pesquisas, que costumam ocupar áreas pequenas. Espera-se, com isso, maior agilidade nos processos .

A medida veio ao encontro dos interesses das empresas e da Embrapa (Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária), interessadas em levar adiante pesquisas com organismos geneticamente modificados. As novas regras estão baseadas na legislação vigente e retiram uma série de obrigações que recaíam sobre os pesquisadores, como levantamento sócio-econômico das populações próximas do local da pesquisa.

No Brasil, há disponibilidade de espaço e condições ambientais para a expansão da sojicultura de todos os tipos: convencional, transgênica e orgânica. Os EUA e Argentina não sofrem restrições comerciais na comercialização da soja, onde a grande totalidade produzida é transgênica, e nem mesmo há nenhuma evidência de efeitos nocivos à saúde humana. ■

Processo avança na UE

A comercialização de produtos transgênicos está proibida na União Européia há cinco anos. Os Estados Unidos, onde a soja transgênica é liberada, abriram um painel na OMC. Eles consideram a medida uma espécie de barreira não-tarifária, com prejuízos de US$ 300 milhões por ano às suas exportações. A OMC aceitou julgar a legalidade do veto da UE e não da segurança dos OGM's.

Os árbitros podem levar até um ano para tomar a decisão. Esse prazo pode se estender por um período de mais três meses se uma das partes entrar com recurso. O Parlamento Europeu aprovou em julho último uma lei que torna obrigatória a rotulagem e certificação de origem dos produtos geneticamente modificados.

A medida faz parte do movimento para acabar com a proibição de transgênicos na União Européia, pois ajuda a dissipar o temor dos consumidores. Pelas novas regras, os produtos com 0,9% ou mais de OGM's serão rotulados como transgênicos. A rotulagem se estende para rações animais e produtos com óleos de soja ou de milho transgênicos.

Rejeição do consumidor europeu

Pesquisa realizada pela Eurobarometer com mais de um milhão de pessoas em cada um dos quinze países da UE revela que 70% dos cidadãos não consumiriam alimentos com ingredientes transgênicos. A UE entende que a barreira desaparecerá quando entrarem em vigor no início de 2004 as novas leis, onde exigirão os requisitos de rotulagem e rastreabilidade na cadeia alimentícia dos OGM's. Se a pesquisa reforça a resistência do bloco à entrada dos OGM's, o estado de dúvida cresce no continente europeu. Os especialistas não conseguem chegar a um acordo sobre a importação de uma espécie de milho geneticamente modificado. Na votação realizada agora, em dezembro, houve empate entre os países:

- seis defenderam a liberação (Espanha, Irlanda, Reino Unido, Holanda, Finlândia e Suécia)
- seis foram contra (França, Austrália, Grécia, Portugal , Dinamarca e Luxemburgo)
- três se abstiveram (Bélgica, Itália e Alemanha).

Diante desse impasse da comissão com representantes dos 15 países membros, os ministros dos países terão de tomar a decisão. Embora tenham um prazo de três meses para tomar a decisão, uma nova votação deve ocorrer em janeiro de 2004.

Aplicaçã

ELIBIO RECH

A agricultura molecular desenvolve grandes inovações, com base na utilização de plantas transgênicas, ou seja, obtidas da transferência de material genético intra e entre espécies, por meio da tecnologia do DNA recombinante. Já é possível imaginar o futuro próximo, quando uma criança poderá ingerir uma cápsula ou, até mesmo, uma vacina comestível, em vez de receber uma picada de agulha.

Nos últimos 25 anos, a tecnologia da agricultura molecular associada à genética teve enormes avanços.

No início, as suas aplicações incluíram a inserção de genes de diferentes organismos em vegetais diversos. O objetivo era produzir plantas resistentes a insetos e herbicidas, assim como melhorar a composição nutricional de alimentos.

Posteriormente, ela expandiu a utilização de plantas transgênicas para a produção de proteínas recombinantes . Os beneficiados são a indústria farmacêutica e da saúde animal . Projeções mostram que 50 a 60 dessas proteínas serão aprovadas nos próximos cinco e sete anos. Até 2008, o mercado de venda anual dobrará e ultrapassará a barreira de US$ 17 bilhões.

Na prática, o emprego das plantas transgenicas representa uma solução atrativa e viável para aumentar a capacidade de fabricação de uma ampla gama de proteínas recombinantes , que abrange vacinas, anticorpos, proteínas terapêuticas e biopolímeros.

O fato de os vegetais produzirem proteínas equivalentes à sua forma nativa é um dos pontos fortes

o da agricultura molecular

desse processo, pois abre a possibilidade de produção em larga escala, a custo reduzido e o menor investimento de capital inicial. Além disso, as plantas não carregam vírus ou príons de origem humana ou de outros mamíferos. Isso resulta em produtos seguros para a saúde humana e animal, com a vantagem da estabilidade, que facilita a estocagem e o transporte.

No Brasil, a Embrapa, em cooperação com instituições como a Universidade de Brasília, Universidade de São Paulo, Universidade Federal de Minas Gerais, Unicamp e Instituto Butantan se dedica a projetos de desenvolvimento de sementes transgênicas de soja para a produção, por exemplo, do hormônio do crescimento humano, do fator IX e de anticorpos contra diferentes tipos de câncer. Também estão sendo empregadas plantas transgênicas de algodão para produzir biopolímeros isolados da teia de aranhas, além de alface e tomate transgênicos com antígenos contra a diarréia, para utilização como veículos de vacinação .

O projeto em fase mais adiantada envolve a fabricação dos anticorpos scFv-anti-tn e scFv-CD-18 em sementes de soja, para aplicação no diagnóstico de câncer de mama e na posterior criação de vacinas. As sementes produzidas contêm em torno de 20 ug do anticorpo scFv-anti-tn por unidade. Estima-se que seu cultivo em estufas, na área de um hectare (100 m x 100 m), resultará em, aproximadamente, 4 kg de anticorpos, com um valor de mercado de R$ 4 milhões, sem incluir os custos de purificação. Isso corresponderá a uma faturamento milhares de vezes superior ao ganho por hectare obtido pelo produtor de soja.

É importante mencionar que as plantas transgênicas não entrarão na cadeia alimentar. O estabelecimento de uma regulamentação para sua utilização é fundamental. Isso dará chance à produção comercial de quaisquer proteínas recombinantes em escala para suprir a demanda e dar amplo acesso a elas. Haverá profundos benefícios sociais e econômicos à população. ■

ELIBIO RECH é pesquisador da Embrapa
rech@cenargen.embrapa.br

Principais proteínas recombinantes produzidas em plantas

Terapêuticos humanos

Proteína	Planta
Hormônio do crescimento humano	Tabaco, girassol e soja (EMBRAPA)
Albumina humana	Tabaco e batata
Alfa-interferon	Arroz
Eritropoietina	Tabaco
Fosfatase alcalina humana	Tabaco
Apropitina	Milho
Colágeno	Tabaco
Fator IX	Soja (EMBRAPA)
Alfa1-antitripsina	Arroz

Anticorpos recombinantes

Proteína	Planta
Anticorpo scFv-anti-tn	Soja (EMBRAPA)
Anticorpo scFv CD-18	Soja (EMBRAPA)
Anticorpo IgG1	Tabaco
Anticorpo IgM	Tabaco
Anticorpo SIgA/G	Tabaco
Anticorpo scFv	Tabaco
Anticorpo IgG	Soja
Anticorpo LSC	Alga

Vacinas recombinantes

Proteína	Planta
Vírus da hepatite B	Tabaco
Glicoproteína do vírus da raiva	Tomate
Vírus Norwalk	Tabaco e batata
Antígeno para diabetes	Tabaco e batata
Toxina B da cólera	Tabaco e batata
Doenças enterotoxigênicas	Alface (EMBRAPA) e batata
Vírus da gastroenterite suína	Tabaco e milho

Polímeros industriais

Proteínas da teia de aranha	Soja, algodão (EMBRAPA) e batata

Qual é o verdadeiro alimento seguro?

Sejam tradicionais ou OGMs, todos apresentam um nível de risco considerado aceitável

ANDRÉ CABRAL DE SOUZA

Os debates sobre alimento seguro ou segurança do alimento, incorporados na virada dos anos 80 para 90 ao conceito de segurança alimentar, merecem atenção crescente da sociedade. São temas ligados às exigências reais dos consumidores e utilizados como barreiras não-tarifárias nas negociações externas.

A segurança dos alimentos trata os problemas de natureza biológica (onde se olham bactérias patogênicas ou suas toxinas), física (observando fragmentos metálicos, pedaços de vidro, entre outros) e química (com destaque para resíduos de antibióticos, pesticidas, metais pesados, aditivos etc).

Agora, a segurança dos alimentos também incorpora os organismos geneticamente modificados, associados à necessidade de aumentar a produção e a produtividade. Um assunto presente há mais tempo em outras economias, que merece uma articulação centrada dos segmentos privado e público latino-americanos, visando os entendimentos necessários às pesquisas, à produção e à comercialização.

Os cultivos OGMs disponíveis no mercado internacional usam uma das



três características básicas: resistência ao dano causado por insetos e pragas, resistência às infecções virais e tolerância a certos defensivos.

As potencialidades dos OGMs são alternativas para o desenvolvimento econômico e social. O aumento da resistência às pragas e doenças reduz as perdas e o uso de defensivos. A não utilização de produtos químicos minimiza os resíduos nos alimentos e as conseqüências de sua ingestão, além de diminuir a poluição ambiental. Há ainda a possibilidade de melhoria no valor nutritivo e funcional dos alimentos e, finalmente, o aumento da oferta.

Bórem et al (2002) afirmam não existir evidência de que façam mal à saúde humana ou ao meio ambiente os OGMs em estudo há mais de 12 anos e em cultivo há mais de 8 anos em outros países. Lajolo & Nutti (2003) citam trabalho da Sociedade de Toxicologia, onde as evidências dos efeitos adversos dos OGMs não diferem e equivalem aos convencionais. "A segurança para os consumidores dos OGMs é igual a de outros alimentos; e as modificações na sua composição são muito pequenas".

A preocupação da FAO/OMS é a de que venham a ocorrer transferências de genes resistentes a antibióticos usados para criar OGMs. Isso causaria problemas do trato gastrointestinal, embora a probabilidade dessa transferência seja baixa.

As discussões não podem fazer vista grossa à utilização de OGMs há dez anos por economias mais desenvolvidas. Se o seu uso requer cuidados, a pesquisa deve ser incentivada para o país não parar no tempo e viver de dependência no futuro.

Na outra ponta da discussão estão os orgânicos, uma das tendências mundiais no mercado de alimentos. São produtos cuja definição envolve o adubo natural, o controle biológico, a rotação de culturas e o cultivo consorciado, com viabilidade sócio-econômica. Tudo correto diante das preocupações quanto à saúde, a inclusão social, o meio ambiente e a expectativa de crescimento da demanda.

A agricultura orgânica esta difundida nos países desenvolvidos, em termos de área e cultivos, bem como de legislação. É apontada como importante alternativa de melhoria de renda no campo. Enquanto tecnologia, agrega valor ao produto e eleva o rendimento do produtor, sem exigir a expansão de áreas cultivadas e pressionar custos.

O Brasil, claro, possui grande potencial para expandir a produção orgânica, mas carece da inexistência de uma legislação eficiente. Os custos de certificação são elevados para os produtores e há falta de organização dos circuitos de comercialização. Outros pontos constituem a importância do apoio governamental e a possibilidade do país tornar-se um grande produtor de commodities orgânicas de exportação (Darolt).

Qualidade, marca e segurança são fatores indissociáveis. No caso dos orgânicos a particularidade fica mais visível. É um mercado novo, onde predomina o pequeno agricultor, cuja produção passa por procedimentos não muito difundidos internamente. Além do surgimento recente de valores nunca observados pelos consumidores nacionais.

Existe uma harmonia positiva entre as técnicas necessárias à produção dos orgânicos e os problemas ligados a alimento seguro, para reduzir os índices de infecção alimentar e de intoxicação, responsáveis por números alarmantes de hospitalizações e mortes. A falta de espécies e variedades de sementes orgânicas, aliada ao uso excessivo da cama de frango como adubo, pode comprometer o desenvolvimento da agricultura orgânica, inclusive no tocante à segurança de seus produtos.

Nos alimentos convencionais, boa parte deles não são submetidos a qualquer teste toxicológico. Enquadrados com produtos prontos ou semiprontos, considerados próprios ao consumo, são ingeridos diariamente. Em contrapartida, apresentam em suas composições quantidades de aromatizantes, corantes, espessantes, acidulantes, conservantes, entre outras substâncias, cuja concentração, apesar de pequena para causar dano imediato, pode ser prejudicial pelo efeito cumulativo.

O Brasil possui grande potencial para expandir a produção orgânica, mas carece de uma legislação eficiente. Os custos de certificação são elevados para os produtores e há falta de organização dos circuitos de comercialização

Todos os alimentos, sejam tradicionais ou OGMs, apresentam um nível de risco considerado aceitável, estabelecido cientificamente com base em análises, sem probabilidade zero ou segurança absoluta (Otsuki; Nilson; Sewadeh, 2000, citados por Lajolo & Nutti, 2003).

A Organização Pan-Americana de Saúde demonstra a ocorrência de alterações positivas ou negativas em algumas características existentes nos alimentos, quando se desenvolve alimentos novos por métodos naturais.

Os pontos levantados abrem margens para questionamentos sobre a diferença entre alimentos OGMs, convencionais e orgânicos, frente à discussão da sua segurança. É preciso clareza nas regras de produção e comercialização, associada a sistemas de certificação (a exemplo dos orgânicos), além é claro da solução das controvérsias quanto à rotulagem. ■

BIBLIOGRAFIA

- Borém, Aluízio et al. Alimentos geneticamente modificados : Viçosa , 2002.
- Lajolo & Nutti . Transgênicos : bases científicas da sua segurança : SBAN, 2003.
- Darolt, Moacir R. Agricultura orgânica: inventando o futuro : IAPAR, 2002

ANDRÉ CABRAL DE SOUZA

é chefe do Departamento de Ciências Exatas e da Terra - FINEP

E-mail: andrecs@finep.gov.br

O que os americanos comem

Hábitos de consumo nos EUA apontam as oportunidades para o agronegócio brasileiro

ELISIO CONTINI



O crescimento econômico é um imperativo para o Brasil, por sua contribuição para a geração de renda e emprego, atendimento às demandas sociais e equilíbrio das contas públicas. Nesse processo, a exportação é um instrumento importante, como comprova o desenvolvimento ocorrido no Sul da Ásia nas últimas décadas. Antes de concorrer com o mercado interno, as vendas para o exterior criam renda, possibilitam a ampliação do consumo interno e contribuem na importação de insumos fundamentais e de tecnologia para aumentar a produção.

O agronegócio brasileiro revela vocação exportadora, haja vista os seus crescentes superávits comerciais. Nem por isso, o setor deixou de abastecer o mercado interno, inclusive em alimentos básicos. Explorar o potencial de exportação exige conhecimento da demanda efetiva e potencial. Conhecer as tendências de consumo dos mercados que se deseja atingir é crucial. Para exportar para os Estados Unidos, é útil saber como come e como evolui o hábito alimentar da sua população.

Para dimensionar o consumo atual de alimentos e sua evolução, utilizam-se dados do Economic Research Service do Departamento de Agricultura dos Estados Unidos, estimado a partir da quantidade disponível de produtos brutos ou semi-elaborados que compõem o alimento final.

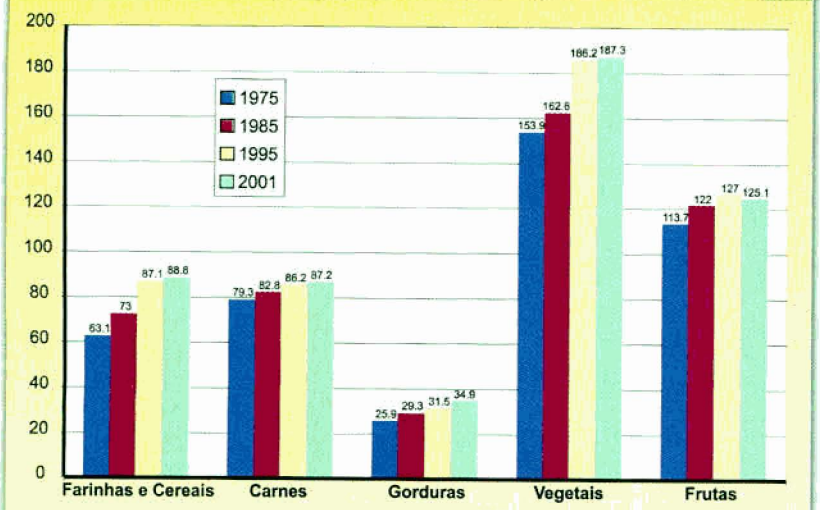
A quantidade de alimento disponível é calculada como a diferença entre a oferta de produtos disponíveis (soma da produção, importação e estoques iniciais) e não alimentos e outros usos (exportação, estoques finais no ano, sementes, alimentação animal e consumo industrial). O consumo per capita é calculado pela divisão da oferta de alimentos disponível pela população residente nos EUA e mais as Forças Armadas no exterior no dia 1 de julho de cada ano.

Os dados primários são apresentados em libras (0,45359 gramas) ou em galões (3,8 litros) e transformados em quilogramas e litros no presente trabalho. Para estimar o consumo per capita, o ERS utiliza o conceito de peso secundário do produto, em que se eliminam as perdas no processo. Por exemplo, na estima do consumo de carnes utilizam-se fatores de conversão que permitem eliminar as perdas do peso da carcaça para a venda ao varejo (perdas de 30%). Por isso, os dados do ERS não são comparáveis com as estatísticas da FAO, principal-

Números dos EUA

- **População**
  - 285 milhões de pessoas em 2001
  - 308,6 milhões previsto para 2010
  - 397,1 milhões previsto para 2050, segundo dados FAO (2003)
- **Produto Interno Bruto (PIB)** superior a US$ 10 trilhões
- **Renda per capita** supera os US$ 35 mil/ano
- **Importação** de US$ 1,2 trilhão, quase 12% do PIB

Consumo de Alimentos nos Estados Unidos
(em kg por pessoa/ano)



Fonte: Dados Brutos - ERS - USDA

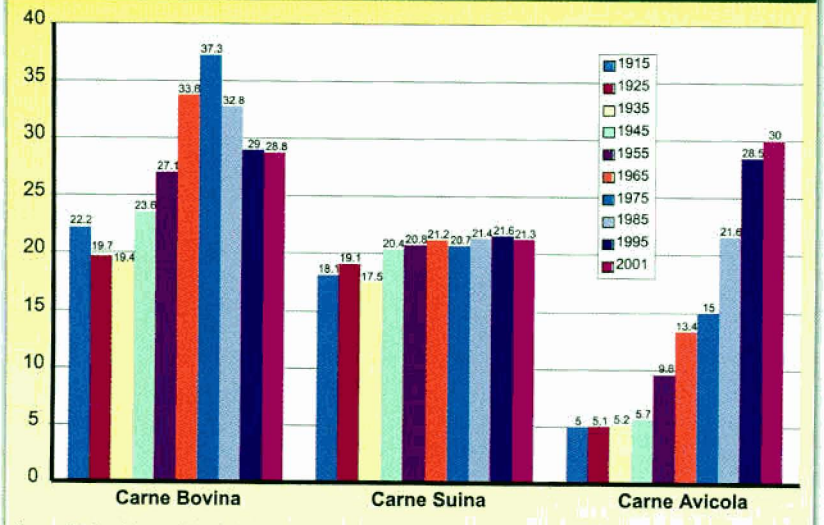
mente quando há perdas grandes no processo de transformação. A base de dados do ERS é rica, com informações anuais desde 1909 para aproximadamente 300 produtos. Inclui ainda informações sobre população, nutrientes de alimentos ofertados, preços e gastos relacionados ao consumo de alimentos.

O consumo per capita de farinhas e cereais baixou de forma continuada da década 1911-20 até 1971-80. A partir daí, a tendência de baixa inverte. A farinha de trigo é a mais consumida, seguindo-se produtos de milho e arroz. Os valores são insignificantes nos demais produtos.

Em carnes, o consumo per capita apresenta pequenas baixas em 1921-30 e 1931-40, mas a partir dos anos 40 começa a aumentar de forma continuada. O item gorduras também apresenta um crescimento continuado. A média de consumo de vegetais, da década de 1971-80 para 1991-2000, teve crescimento. O consumo de frutas também aumentou nos últimos 30 anos.

Naturalmente, o crescimento no consumo de frutas e vegetais deve estar relacionado com as novas descobertas da nutrição e saúde. Mas o crescimento da renda disponível e o envelhecimento da população são variáveis importantes para explicar em parte a mudança de comportamento no consumo.

Consumo de Carnes nos EUA
(em kg/per capita/ano)



Fonte: Dados Brutos: ERS-USDA

A grande revolução no consumo de carnes nos EUA foi o crescimento no consumo de carne de aves, como ocorreu aliás em outros países. Em duas décadas (1980 e 1990), o índice dobrou e superou o consumo de carne bovina

Tipos de carnes

O ERS dispõe de informações de 1909 a 2001. Adota-se a mesma metodologia utilizada para os grandes agregados, isto é, estabelece-se uma média para cada década, centrando-se o valor no ano intermediário. Na categoria de carne bovina, inclui-se a de vitela, de pouca expressão, principalmente nos últimos anos. As carnes de aves compreendem as de peru e frango. Os dados referem-se ao consumo de carne sem osso.

A partir da década 1921-1930, o consumo de carne bovina passa a crescer até atingir o pico na década de 1970. Na década 1990-2001, o consumo voltou a cair abaixo de 30 kg.

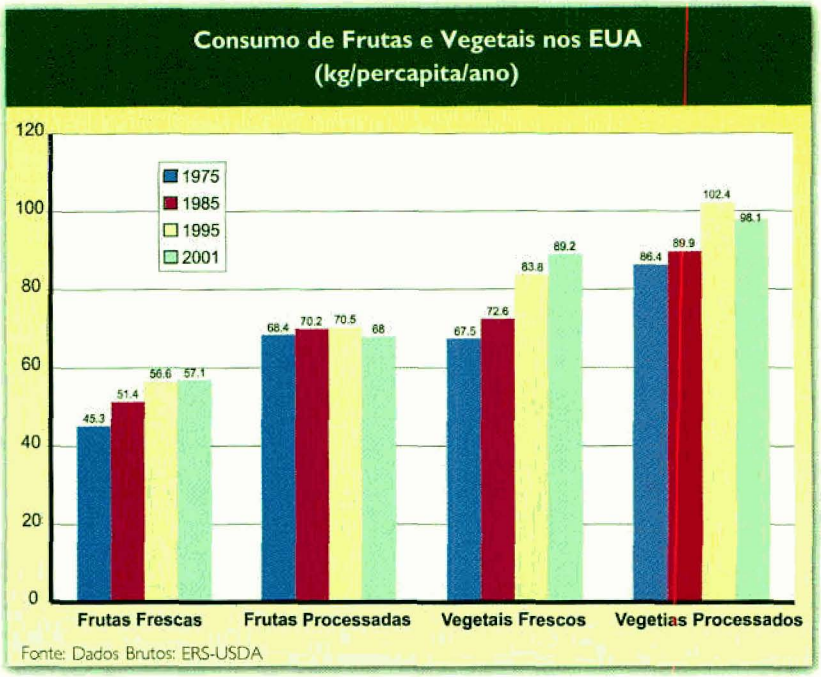
Existem várias hipóteses para explicar essa queda. A mais plausível refere-se a uma saturação no consumo de carne bovina ou sua substituição por outros tipos de carnes, como a de frango. Dados recentes confirmam que não há espaço para crescimento no consumo per capita. No cômputo geral, o consumo poderá se manter mais ou menos estável, já que a população total continua a crescer no país.

Para o Brasil conquistar parte do mercado dos EUA, terá de deslocar outros competidores ou substituir a própria produção americana. Com preços competitivos e produtos de comprovada qua-

lidade, o Brasil poderá ocupar espaços no mercado americano. Há a questão do protecionismo e o gargalo da logística nas exportações brasileiras. Competência econômica e negociações são ingredientes básicos nas operações comerciais.

O consumo per capita de carne suína estabilizou-se desde a década de 1940. Não há motivos para esperar grandes alterações nos próximos anos. Para as exportações do Brasil, há dúvidas de que esse mercado venha a ser promissor.

A grande revolução no consumo de carnes nos EUA foi o crescimento no consumo de carne de aves, como ocorreu aliás em outros países. Em duas décadas (1980 e 1990), o índice dobrou e superou o consumo de carne bovina. Não há indicações ainda de saturação, embora as taxas de crescimento possam ser mais modestas para os próximos anos. É um mercado promissor para as exportações brasileiras, quer em termos de cortes especiais ou de produtos diferenciados como o peru.



Vale acrescentar comentários sobre o pescado e a carne de ovelha. O consumo per capita de pescado permaneceu praticamente inalterado de 1909 a 1980. Nas décadas de 1980 ao ano 2001, o consumo cresceu, devido às indicações de saúde que o produto leva. O consumo de carne de ovelha não tem sido expressivo e decresce desde a década 50. Parece ser um produto marginal no gosto dos consumidores americanos.

Frutas e verduras

Tanto nas frutas como nos vegetais, o volume consumido de forma processada supera os de frescos. No caso de frutas processadas, o consumo per capita parece ter se estabilizado, enquanto o consumo de frutas frescas continua a crescer. O consumo de vegetais frescos e também processados continua a crescer, embora o processado tenha decrescido em 2001 em relação à média da década de 1990.

Principalmente para frutas, o consumo é crescente em termos per capita, provavelmente motivado pelo apelo especial às questões de saúde. Há um grande potencial para as frutas brasileiras que podem aportar aquele mercado em período de entressafra, pelo aumento do consumo per capita e pelo aumento da população no país.

É preciso chamar a atenção para alguns aspectos, como a evolução e mudanças nos hábitos alimentares dos habitantes dos EUA, o potencial de mercado que representa aquele país para o agronegócio brasileiro e os produtos em que o Brasil poderá tirar vantagens no comércio, caso de carnes e frutas, por exemplo.

As recentes negociações para a constituição de um mercado único nas Américas (ALCA) deve ser vista mais como oportunidade do que como ameaça. Naturalmente que para concretizar vantagens competitivas que temos em negócios concretos que beneficiem o país, é preciso negociar com competência. Os excluídos serão sempre os grandes perdedores. ■

Comida hispânica rende US$ 26,5 bilhões por ano

Impulsionado por um crescimento recorde de imigração nos últimos 15 anos, o mercado de comida hispânica nos EUA está em franca ascensão. Em 2002, os 32 milhões de consumidores de origem hispânica que moram nos EUA gastaram mais do que os 100 milhões de habitantes no México e até mesmo mais que os 170 milhões no Brasil, segundo pesquisa da Infoaméricas. Considerando a comida consumida fora de casa, os hispânicos gastaram US$ 26,5 bilhões.

A gastronomia hispânica não se restringe aos latinos. Também os americanos se renderam ao sabor dos tacos, quesadillas, salsa, frijoles e tequila.

Esta tendência abre oportunidades de negócios para fornecedores de alimentos e de bebidas da América Latina. O domínio do mercado ainda é dos mexicanos. Estima-se que 60% dos hispânicos dos EUA têm suas raízes no México. Mas novos sabores vem ganhando terreno no território americano: colombianos,cubanos e haitianos em Miami; salvadorenhos em Washington; brasileiros em Boston; nicaragüenses e guatemaltecos em Los Angeles; dominicanos em Nova Iorque.

A população hispânica dos EUA está crescendo 9,5 vezes mais rápido do que a população não-hispânica. Calcula-se que os hispânicos representarão 60% do crescimento da população do país entre os anos 1990 e 2007. (*Bruno Blecher*)

Referências

• CONTINI, E. Velha Europa, Novos Alimentos. Revista Agroanalysis. FGV, Rio de Janeiro, Abril de 2003. p 41-42.

• EAAE. Exploring Diversity in the European Agri-Food System. X Congress fo the European Association of Agricultural Economists. Zaragoza, Spain, ag. 2003. CDROM.

• ERS-USDA. www.ers.usda.gov/Data/FoodConsumption. (nov. 2003).

ELISIO CONTINI *é pesquisador da Embrapa e Coordenador do Labex França em Montpellier. E-mail: contini@agropolis.fr*

Caminhos da comercialização

Os instrumentos para gerenciamento de risco estão em plena evolução

FÉLIX SCHOUCHANA
FABIANA SALGUEIRO PEROBELLI

O agronegócio é uma atividade econômica exposta a flutuações da produção, performance e de preço, cujo entendimento é fundamental para desenvolver uma adequada administração às cadeias produtivas, como a do milho, no Brasil, onde os instrumentos de gerenciamento de risco estão em plena evolução.

O risco de produção advém da possibilidade de ocorrer problemas climáticos, como inundações, geadas, secas, entre outros eventos capazes de comprometer a produção. O risco de performance ocorre pela possibilidade do vendedor não honrar seu compromisso de entregar a mercadoria num contrato ou de entregar uma qualidade diferente daquela contratada. Ou ainda, pela possibilidade do comprador não honrar o pagamento da mercadoria contratada.

Já o risco de preço decorre da possibilidade dos preços das mercadorias oscilarem. O produtor pode ficar sem cobrir seus custos de produção ou o comprador sem repassar o custo da matéria-prima para o produto final. Nem sempre os compradores repassam o aumento de custo dos insumos para o consumidor final, como exemplo as fábricas de cerveja. O preço do produto ao consumidor final é estável, pois se uma determinada marca eleva os preços, perderá participação para as concorrentes. Sendo uma das matérias-primas utilizadas na produção da cerveja, uma elevação do preço da cevada comprometerá o seu custo de produção, sem poder repassá-lo ao preço final.

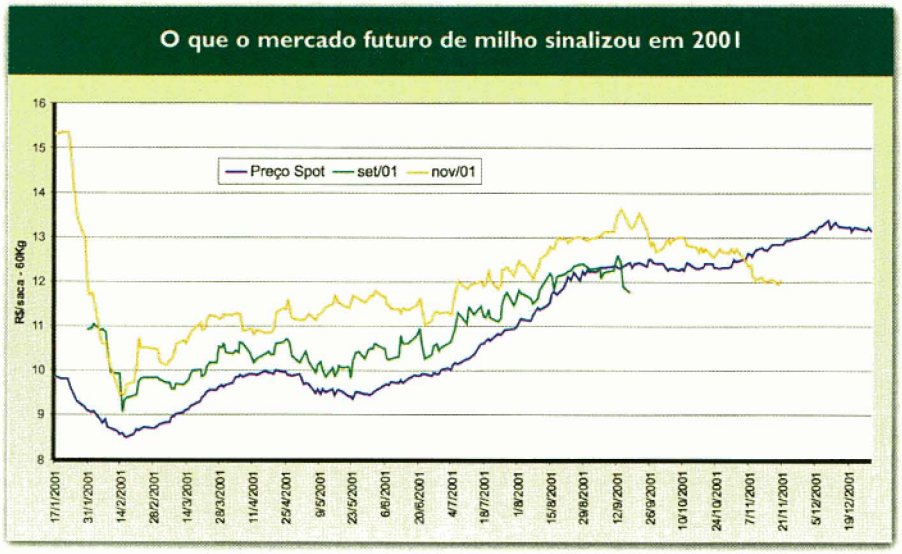
Para minimizar os efeitos dos riscos existem seguros de produção, crédito e o mercado futuro ou de opções. Há uma forte interligação entre esses três tipos de risco. Uma queda brutal ou um excesso na produção podem causar oscilações no preço de uma mercadoria, tornando o produtor inadimplente perante seu financiador. O mercado futuro e de opções tratam especificamente sobre o risco de preço.

Mercado futuro como evolução do físico

O mercado a vista e a termo separa o risco do principal (valor total da mercadoria) da oscilação do preço, de forma a não haver rompimentos contratuais nos contratos futuros. Como evolução natural, as Bolsas de futuros ficam entre o comprador e o vendedor, através de uma Câmara de Compensação, para garantir as duas partes a honra do compromisso a futuro.

No contrato a termo, onde o comprador e o vendedor acertam um preço de negociação para o futuro, pode haver rompimento contratual no caso de uma grande oscilação, pois o acerto financeiro é feito no final da operação contra a entrega da mercadoria. Quando o preço no vencimento do contrato a termo cai muito, o comprador é induzido a não honrar o contrato para poder comprar melhor de outro produtor. Quando o preço no vencimento sobe muito, o vendedor é induzido a vender melhor a outro comprador, deixando de honrar o compromisso.

No mercado futuro, comprador e vendedor colocam uma margem de garantia na Bolsa equivalente contra o risco do preço flutuar até o venci-



mento do contrato. Através de ajustes diários, cada vez que o preço sobe ou cai, há um repasse de dinheiro entre comprador e vendedor, de tal forma a suavizar ao longo do tempo a oscilação de preço.

Assim, se elevam as chances do contrato ser honrado. Caso isso não ocorra, os mecanismos de garantia da Bolsa são acionados, com a co-responsabilidade de seus membros - as corretoras, e da própria Bolsa, servindo de "colchão" de garantias para ambas as partes.

Essa evolução permite que a qualquer momento comprador ou vendedor possam sair do contrato sem rompê-lo, bastando recomprar seu contrato através da venda a outro agente disposto a assumir posição do detentor original. Dessa forma, os mercados futuros ganham liquidez e se dilui o risco entre vários agentes. O risco é transferido para aqueles que fazem o seguro de preço, ou hedge, ou queiram tomar o risco em troca de uma remuneração.

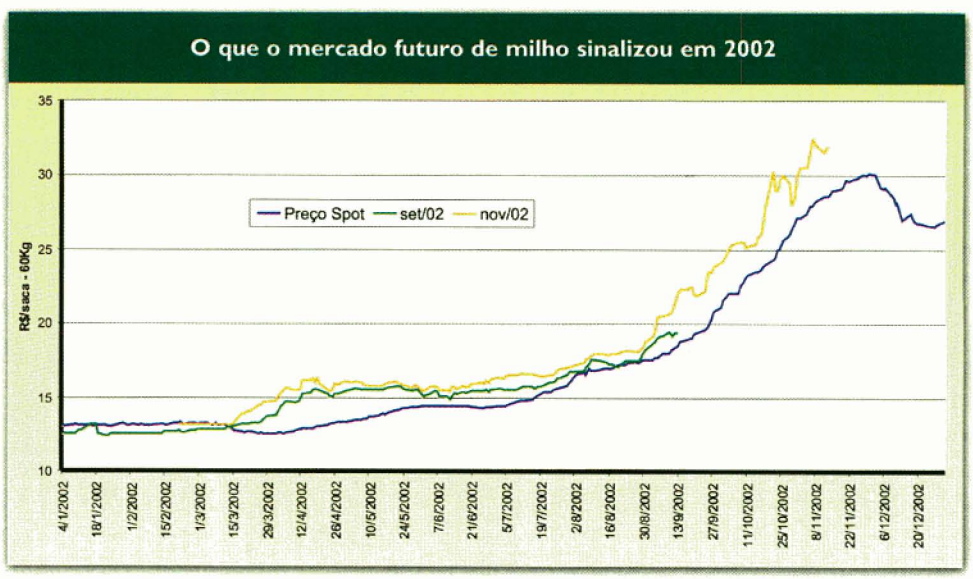
Contrato futuro de milho

O contrato futuro de milho da BM&F começou a ser negociado em 1996. Em 2003 atingiu 16,5 milhões de sacas negociadas nos 10 primeiros meses do ano. Além de fornecer um seguro de preço à cadeia do cereal, o mercado futuro dá transparência de preço e serve como instrumento auxiliar no financiamento da atividade.

Em novembro de 2003, o mercado futuro de milho sinaliza o preço para setembro de 2004, pois clientes já fixaram seus preços para esse mês do ano que vem, seja protegendo seus custos de produção, seja protegendo suas margens de lucro antecipadamente.

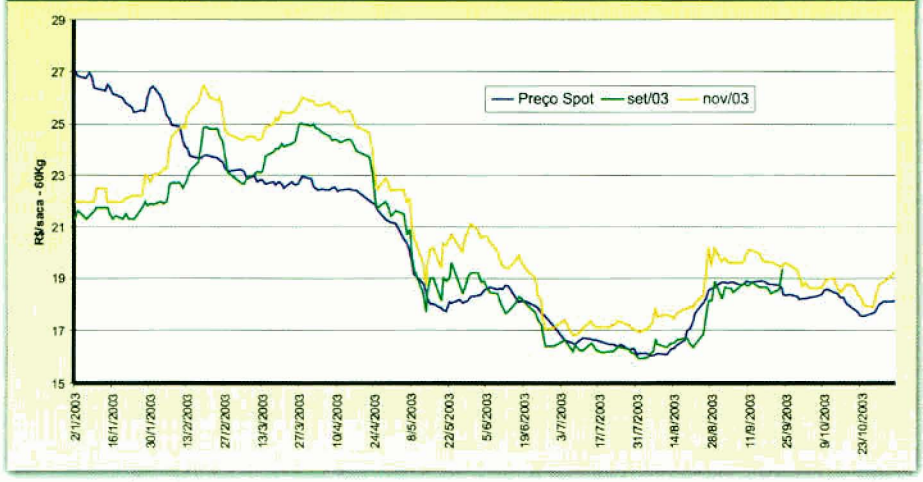
A formação do preço do milho no Brasil não guarda correlação com o preço do milho nos Estados Unidos. Esse fato por si só justifica a necessidade de se desenvolver um mercado futuro do produto no Brasil.

Com o desenvolvimento da liquidez no mercado de milho no Brasil, novos agentes fazem contrato, como produtores e cooperativas, indústrias ligadas à avicultura e suinocultura, ração animal, indústria de alimentos e de exportação. Com a entrada de novos agentes nas operações de hedge natural, os financiadores de CPRs começam a trazer maior liquidez ao mercado e contribuem para aumentar os recursos para o milho.



O potencial do mercado de milho pode ser inferido pelo status conquistado pelo mercado de café na BM&F, onde se negocia duas vezes a produção nacional, com a a participação de investidores estrangeiros, responsáveis por cerca de 30% dos contratos em aberto de café. Uma prova da capacidade da BM&F para atrair tomadores de risco estrangeiros, como as bolsas mais desenvolvidas do mundo.

O que o mercado futuro de milho sinalizou em 2003



O preço do milho oscilou, em 2001, entre R$9 e R$10 a saca no início do ano, e chegou a R$ 12 e R$ 13 a saca na entressafra, mostrando uma forte volatilidade que atingiu os compradores de milho de forma severa.

Em 2002, o preço do milho passa dos R$ 12 e R$ 13 a saca que estava no final de 2001, para a faixa de R$ 30 a saca, como reflexo da escassez do produto. Se em 2001 ocorreu uma alta significativa, o ano de 2002 foi explosivo, fazendo com que segmentos da cadeia pressionassem o governo a intervir em favor dos compradores, sob risco de quebras generalizadas. Porém, com o aumento do câmbio e das exportações, parte da alta foi compensada pelos compradores de milho e exportadores de carne.

Em 2003, com o câmbio em baixa e maior oferta do produto, o preço do milho declinou de R$ 30 para R$ 18 a saca, atraindo os vendedores e compradores, que queriam se proteger contra essas oscilações no preço. Para 2004, os preços futuros sinalizam preços ao redor des R$ 20 a saca.

A tendência é que o mercado de milho irá vivenciar cada vez mais a integração com o sistema financeiro, através principalmente da integração entre os investidores, a indústria de insumos, os exportadores e a indústria que utiliza o milho.

O resultado dessa integração será o aumento da liquidez do mercado de milho, abrindo a possibilidade de melhorar a estabilidade dos preços do produto, aumentar o financiamento da entressafra, formando estoques reguladores em mãos da iniciativa privada e dando maior segurança aos agentes da cadeia. Dessa forma, o mercado futuro estará cumprindo sua função econômica. ■

O que o mercado futuro de milho sinaliza para 2004



FÉLIX SCHOUCHANA *é Diretor de Mercados Agrícolas da BM&F*
FABIANA SALGUEIRO PEROBELLI *é economista da BM&F. E-mails: felix@bmf.com.br; fabianap@bmf.com.br*

Sobrecarga tributária

A atual reforma tributária aumenta a carga de impostos e faz nova partilha das receitas

LUIZ AUGUSTO GERMANI

Afirmar que se desenvolve uma "reforma tributária" no País é dar uma interpretação equivocada ao estabelecido na redação do projeto do Executivo Federal e as emendas apresentadas pelo Legislativo.

Do ponto de vista jurídico, não ocorre uma "reforma tributária", mas o desenvolvimento de mecanismos, alguns de legalidade questionável, a gerar sobrecarga nos tributos existentes e nova partilha da engordada receita futura entre União, Estados e Municípios. Tudo fere um dos princípios norteadores do Direito Tributário Internacional, respeitado pelos países que honram o Estado Democrático de Direito, segundo o qual a lei tributária deve procurar aperfeiçoar e disciplinar a relação entre o tesouro público e o contribuinte.

A relação tributária fisco e contribuinte é ignorada no atual processo legislativo, não somente com relação a seus interesses, mas também quanto a seus direitos. Se continuar no mesmo caminho até agora trilhado, a "reforma" desrespeitará limitações tributárias constitucionalmente estabelecidas, uma vez que os tributos devem dispensar tratamento igual a todos os contribuintes e sua capacidade contributiva e não podem ser utilizados pelo Poder Público como forma de confisco patrimonial.



No que tange à atividade agropecuária, a reforma pisoteia a norma constitucional onde se estabelece que os instrumentos fiscais devam ser compatíveis com os preços e os custos de produção do setor.

O senso comum, numa primeira reação interpretativa da aplicação da lei tributária na atividade do agronegócio, tende a considerar como singela a imputação e a administração tributária na atividade primária, vista como limitada a plantar, colher e vender.

Trata-se de um equívoco, pois a agropecuária moderna gera operações complexas, com aplicações tecnológicas e de serviços especializados. As relações operacionais , direta ou indiretamente, fazem com que sua administração esteja sujeita a incidências tributárias de toda ordem, numa proporção muito maior do que as atividades comerciais e de serviços, por exemplo.

Mantendo esse mesmo diapasão de senso comum, outra realidade "esquecida" pelos atuais legisladores é a de que o agronegócio constitui-se numa cadeia de produção que nasce em mais de três milhões de imóveis rurais, 85% deles com menos de cem hectares de área e com 95% de produtores numa condição fiscal de contribuinte pessoa física. Ora, tal situação gerará, diante das alterações propostas, um desequilíbrio fiscal a onerar a receita rural como um todo, principalmente por tratá-la como renda tributável, o que certamente influenciará nos custos finais dos produtos.

Os legisladores justificam a reforma intentada como corretiva da cumulatividade tributária. Entretanto, o agronegócio já sentiu, na realidade, uma elevação no custo final do produto diante do aumento da carga no PIS, cuja alíquota passou de 0,65% para 1,65%, e também no COFINS, de 3% para 7,6%.

No que tange ao ICMS, em função das dificuldades havidas na aplicação do princípio da não cumulatividade, sempre ocorreram medidas compensató-

rias destinadas aos produtos agropecuários. Vários mecanismos de isenção ou redução de base de cálculo foram criados, e a maioria dos Estados passou a conceder isenções nas operações internas de comercialização de insumos.

O Confaz - Conselho Nacional de Política Agropecuária, por sua vez, reduziu a base de cálculo do ICMS nas saídas interestaduais em 60%, conforme Convênio 100/97, onde a alíquota era de 7%, o que acarretou numa alíquota interestadual efetiva de 2,8%.

No projeto atual, entretanto, não haverá mais isenções, reduções de base de cálculo, crédito presumido ou quaisquer outros benefícios e incentivos. As alíquotas serão uniformes em todo território nacional, por mercadoria, bem ou serviço, num número máximo de cinco, com a cobrança no Estado de origem e com repasse para o Estado destinatário da parcela que lhe cabe. E as alíquotas variarão de 25%, no máximo, às mínimas, que serão fixadas exclusivamente a produtos alimentares e medicinais, conforme lista a ser elaborada em Lei Complementar.

Parece resolvido o problema da cumulatividade no ICMS, mas de uma forma muito preocupante, pois o Confaz, órgão técnico, será substituído pelo Senado Federal, órgão político. E, por força dos critérios de representação política da atualidade, terão o mesmo peso decisório os representantes de um Estado pouco desenvolvido, pouco habitado e importador e os representantes de um Estado com características diametralmente opostas. Essa realidade política poderá gerar distorções enormes na regulamentação do novo ICMS.

O aumento da carga tributária acontecerá com a impossibilidade de isenção na cobrança de ICMS sobre insumos agropecuários. Torna-se importante que se preserve, pelo menos, um limite de crédito presumido a ser aproveitado quando da aquisição de insumos de produtores rurais pela agroindústria, até com ressarcimento em espécie, com uma opção de não cumulatividade pelo produtor rural pessoa jurídica e, ainda, com isenção de PIS e Cofins na importação de insumos.

Por tais necessidades, e outras, todas até agora insatisfeitas, geraram-se resistências de setores que já se percebem onerados pelo incremento do PIS/COFINS, e daqueles que se vêm potencialmente onerados fiscalmente por outros fatores; assim, a reforma será "fatiada" em 3 etapas.

A primeira tratará de aprovar a prorrogação da CPMF, a desvinculação das Receitas da União (DRU), a desoneração das exportações, e conseqüente criação de um Fundo de Exportações para compensar os Estados na respectiva perda de arrecadação, e o repasse de parte da CIDE para Estados e Municípios.

Os legisladores justificam a reforma intentada como corretiva da cumulatividade tributária. Entretanto, o agronegócio já sentiu, na realidade, uma elevação no custo final do produto diante do aumento da carga no PIS e no COFINS

A segunda etapa, a ser implantada em 2005, consistirá no implemento de um Fundo de Desenvolvimento Regional, a unificação do ICMS e o fim da guerra fiscal entre Estados.

A terceira e última etapa, fixada para 2007, implementará o IVA - Imposto sobre Valor Agregado e unificará as contribuições sociais.

Estamos presenciando nesta "programação de reforma", na verdade, a construção de uma enorme condição de que a carga tributária em nosso país venha a alcançar os 40% do PIB, com, inclusive, um incremento médio de 10% no custo final dos produtos oriundos do agronegócio, conforme projeções de técnicos especializados; e pior, com pouca reciprocidade por parte do Poder Público.

As razões disso - se é que podemos considerá-las razões - sustentam-se nos seguintes fatos: os governantes, integrantes do Executivo nas três esferas, para se adequarem à Lei de Responsabilidade Fiscal, que nada mais impõe do que determinar que só se pode gastar conforme o arrecadado, ao invés de simplificar a arrecadação, desonerando a produção, trazendo para a formalidade inúmeras empresas e diminuindo o tamanho do Estado, optaram por arrecadar mais ou, no pior das hipóteses, ter uma maior fatia do "bolo" arrecadado.

A atual "reforma tributária", portanto, deveria ser denominada "reforma das receitas tributárias", pois a reforma ideal e óbvia é muito diferente dessa que vem ocorrendo. Ela deveria tomar como objetivos a modernização dos tributos e dos respectivos mecanismos contra a sonegação, de forma a gerar a ampliação da base de contribuição e, conseqüentemente, permitir a diminuição de sua carga. Complementarmente, e dentro das possibilidades e necessidades individuais de cada entidade pública, deveria permitir uma diminuição do tamanho do Estado. Só assim estaria sendo aperfeiçoada, e melhor disciplinada, a relação entre o fisco e o contribuinte, a partir de uma efetiva reforma. ■

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

Previsão de colheita recorde

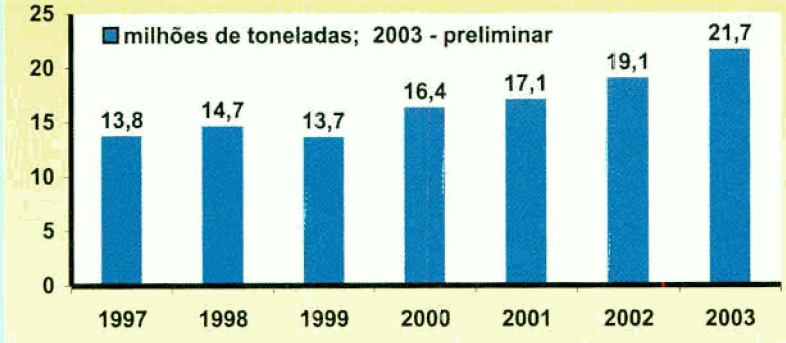
O segundo levantamento de intenção de plantio da Companhia Nacional de Abastecimento aponta uma produção recorde de grãos. O aumento da área, com incorporação de áreas de pastagens, responde por parcela do crescimento da safra, mas ainda depende de condições climáticas favoráveis. Os investimentos em tecnologia estão em alta, a tomar por base as vendas de fertilizantes e tratores. Nos últimos 14 anos, a produção nacional de grãos cresceu 124,4%, para um aumento na área cultivada de 23,3%. É preciso cada vez mais levar em conta os aspectos ligados a questões como logística e abertura de mercados. Estudos mostram que nos próximos 30 anos a agricultura brasileira poderá incorporar cerca de 30 milhões das áreas atuais de pastagens.

Brasil: Safra 2003/04

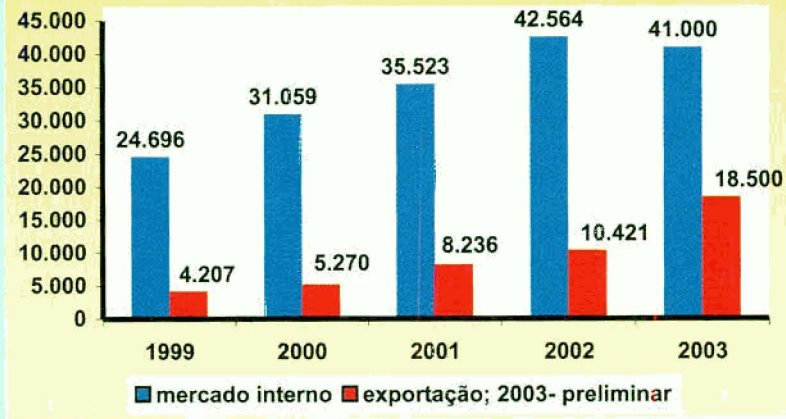
Produto	Em 1000 toneladas			Em 1000 hectares		
	2002/03	2003/04	Variação%	2002/03	2003/04	Variação%
ALGODÃO	1.364,8	1.846,1	35,3	735,1	979,9	33,3
AMENDOIM TOTAL	174,9	183,6	5,0	84,5	88,1	4,3
ARROZ	10.359,5	11.776,7	13,7	3.183,3	3.393,8	6,6
AVEIA	358,8	358,8	-	251,7	251,7	-
CENTEIO	3,2	3,2	-	2,6	2,6	-
CEVADA	269,9	269,9	-	110,0	110,0	-
FEIJÃO TOTAL	3.205,0	3.416,0	6,6	4.378,2	4.368,2	-0,2
GIRASSOL	56,4	56,4	-	43,2	43,2	-
MAMONA	86,3	86,3	-	128,3	128,3	-
MILHO TOTAL	47.569,1	45.444,5	-4,5	13.247,2	12.992,5	-1,9
MILHO 1ª SAFRA	34.771,8	32.647,2	-6,1	9.429,8	9.429,8	-2,6
MILHO 2ª SAFRA	12.797,3	12.797,3	-	3.562,7	3.562,7	-
SOJA	52.032,7	58.763,5	12,9	18.479,8	20.937,7	13,3
SORGO	1.696,7	1.696,7	-	735,5	735,5	-
TRIGO	5.552,2	5.552,2	-	2.464,2	2.464,2	-
TRITICALE	236,9	236,9	-	107,9	107,9	-
BRASIL	122.966,4	129.690,8	5,5	43.952,0	46.603,6	6,0

FONTE: CONAB

Brasil: entrega de fertilizantes – ANDA



Brasil: venda de tratores – ANFAVEA



Mercado internacional de carnes

• A produção mundial de carnes cresce em função da expansão da produção de aves e suínos, com pequena variação na bovina
• O crescimento acontece basicamente nos países em desenvolvimento
• Os preços mostram firmeza em 2003, com pequena variação em relação a 2002
• Brasil cresce no mercado mundial de carne
• No horizonte 1999 a 2004, a participação brasileira ficou praticamente estável na avicultura, mas aumentou substancialmente na suína e bovina
• Nos últimos dez anos, segundo dados do Departamento de Defesa Animal do MAPA, no controle das doenças de animais no País foi consumido US$ 1,7 bilhão em vacinas, medicamentos e investimentos
• Medidas prejudiciais nos embarques de frango brasileiro:
1) acusação de adição de nitrofurano e da exigência de reclassificação tarifária do produto salgado de 1,2% para 1,9% pelos europeus;
2) implantação das cotas de importação pela Rússia
• Pontos fortes no setor de carnes do Brasil:
1) baixos custos de produção,
2) modernas técnicas de criação,
3) rígido monitoramento da saúde animal, pesquisas em melhoramento do rendimento de cortes nobres,
4) investimentos em capacidade produtiva,
5) emprego de tecnologia avançada,
6) foco da produção de comodities para produtos de maior valor agregado
• No ranking mundial das exportações de carne, o Brasil é o primeiro em bovinos, o segundo em aves e o terceiro em suínos
• Perspectivas do MAPA para 2005: alcançar uma receita de US$ 5 bilhões com exportação de carnes

Relatório FAO/GIEWS - Food Outlook, publicado pela FAO, órgão das Organizações das Nações Unidas (ONU) para Agricultura e Alimentação, o Índice FAO de Preços Internacionais de Carnes, no período de 1996 a 2003 (até agosto), mostra uma perda de 9,4%.

Preços Internacionais de Carnes

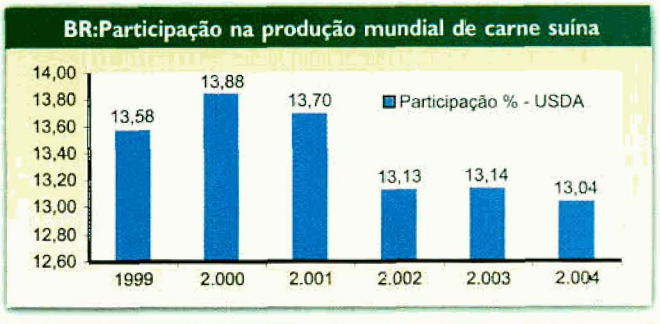
Ano	Índice FAO de Preços Internacionais de Carnes (1990 -1992=100)	Preços Médios Internacionais de Carnes (em US$ por tonelada) Frango(1)	Porco(2)	Boi(3)
1996	96	978	2.733	1.741
1997	96	843	2.724	1.880
1998	83	760	2.121	1.754
1999	84	602	2.073	1.894
2000	85	592	2.083	1.957
2001	84	645	2.077	2.138
2002	82	579	1.830	2.127
2003	87(4)	572 (4)	1.880 (4)	2.044 (5)

Fonte: FAO/GIEWS - Food Outlook- Novembro 2003
(1) Partes de frangos, valor unitário de exportação do USA;
(2) Carne congelada, valor unitário de exportação do USA;
(3) Carne de vaca industrializada da Austrália - preço Cif USA;
(4) Janeiro a Agosto 2003;
(5) Período de Janeiro a Setembro 2003



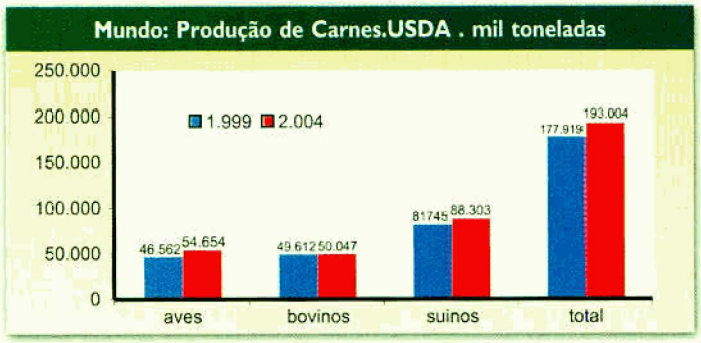


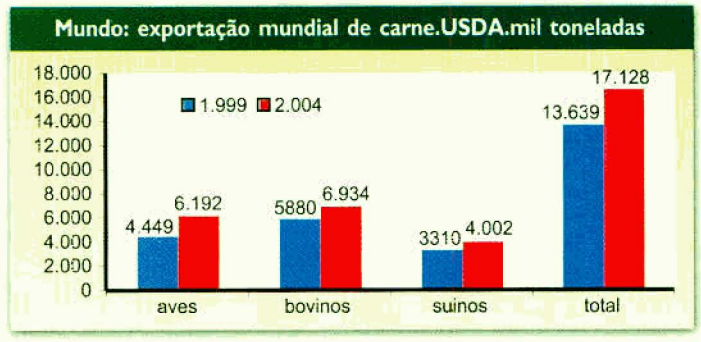


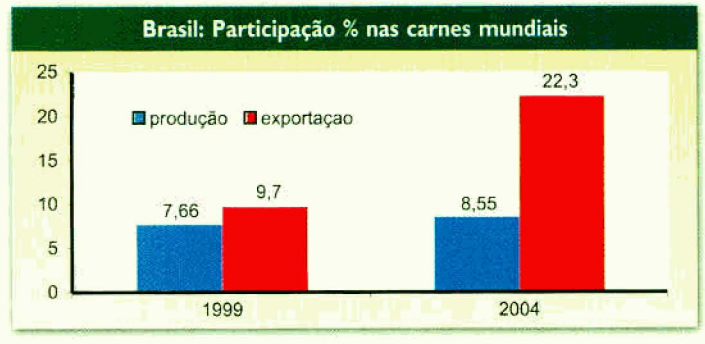












Produção Mundial de Carnes (em milhões de toneladas)

Países	2002	2003 (estimativa)	2004 (previsão)
Países em Desenvolvimento			
Produção Total	**138,2**	**141,5**	**145,0**
Carne de Aves	39,5	40,6	42,0
Carne Suína	56,3	57,5	58,6
Carne Bovina	31,2	32,1	32,8
Carne Caprina e Ovina	8,3	8,5	8,6
Outras Carnes	2,9	2,9	2,9
Países Desenvolvidos			
Produção Total	**107,6**	**107,5**	**108,1**
Carne de Aves	34,3	34,5	35,2
Carne Suína	38,0	38,3	38,7
Carne Bovina	30,4	29,8	29,3
Carne Caprina e Ovina	3,3	3,2	3,2
Outras Carnes	1,6	1,7	1,7
Total Mundial	**245,9**	**249,1**	**253,1**
Carne de Aves	73,8	75,2	77,3
Carne Suína	94,3	95,8	97,3
Carne Bovina	61,6	61,9	62,1
Carne Caprina e Ovina	11,6	11,7	11,9
Outras Carnes	4,5	4,5	4,6

Fonte: FAO - Food Outlook - Novembro 2003

Produção Mundial de Ovos (em mil toneladas)

País	2000	2001	2002
China	19.432,9	20.279,7	20.616,4
Estados Unidos	4.998,3	5.082,5	5.128,0
Japão	2.535,4	2.514,2	2.512,2
Rússia	1.894,6	1.961,5	2.017,0
Índia	1.783,0	1.905,8	2.000,0
México	1.787,9	1.892,1	1.896,0
Brasil	1.509,5	1.539,1	1.550,0
França	1.038,0	1.016,4	1.010,0
Holanda	668,0	662,0	653,0
Argentina	326,9	301,9	330,0
Dinamarca	74,3	80,7	81,1
Total Mundial	**51.273,0**	**52.822,0**	**53.758,3**

Notas: A soma inclui países não discriminados na tabela acima.
Fonte: FAO - ONU



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.

3pontos



OCB
SESCOOP

ORGANIZAÇÃO DAS COOPERATIVAS BRASILEIRAS
SERVIÇO NACIONAL DE APRENDIZAGEM DO COOPERATIVISMO

SAUS SETOR DE AUTARQUIAS SUL, QD C4, BLOCO I
CEP 70070-936 – BRASÍLIA – DF – TEL. (61) 325-5500
WWW.OCB.ORG.BR

OCESP
SESCOOP/SP

ORGANIZAÇÃO DAS COOPERATIVAS DO ESTADO DE SÃO PAULO
SERVIÇO NACIONAL DE APRENDIZAGEM DO COOPERATIVISMO – SP

RUA CORREIA DIAS 185 – PARAÍSO – SÃO PAULO – SP
CEP 04104-000 – TEL.: (11) 5576-5955
WWW.PORTALDOCOOPERATIVISMO.ORG.BR