AGROANALYSIS

A REVISTA DE AGRONEGÓCIOS DA FGV

FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS • VOL. 24 • Nº 3 • MARÇO 2004 • R$ 10,00

GEO-REFERENCIAMENTO
Fique em dia com o INCRA

FLORES
Conheça esse nicho de mercado

LEGISLAÇÃO
É preciso mudar a contribuição sindical



TIRA-DÚVIDAS: OS RISCOS E AS OPORTUNIDADES DA GRIPE DO FRANGO

ISSN 0100-4298
9 771010 429049 00003

FGV EESP · FGV GVRÉ · FGV EAESP

A VITÓRIA DO ALGODÃO NO CERRADO

Cultura gera lucro e atrai investimentos para o Brasil Central, mas o atual padrão tecnológico aumenta os riscos da atividade

Essas empresas têm mercados diferentes, áreas de atuação diferentes, estratégias diferentes, objetivos diferentes.



Mercedes-Benz



Johnson & Johnson

SIEMENS

Itaú

ALGAR





Volkswagen

GRUPO
VIRGOLINO
DE OLIVEIRA



MAHLE









PRICEWATERHOUSECOOPERS

E duas coisas em comum:
sucesso e os Programas de Educação Executiva para Empresas da FGV-EAESP.

FGV
GVpec
Um programa da EAESP

3pontos

A FGV-EAESP, por meio do Programa de Educação Continuada - GVpec - desenvolve Programas de Educação Executiva, com formato e conteúdo adequados às necessidades da sua organização, utilizando a competência e o conhecimento dos nossos profissionais para capacitar e atualizar os vários níveis hierárquicos da sua empresa. Os Programas de Educação Executiva têm horários e duração flexíveis podendo ser ministrados dentro da empresa-cliente ou em nossas instalações, com todos os recursos necessários para o desenvolvimento do curso.
Entre em contato com o GVpec. Com certeza, sua empresa tem muito em comum conosco.

www.fgvsp.br/gvpec • 11 3281.7777

FGV
EAESP

ABRE ASPAS:

MANOEL FELIX CINTRA NETO, BM&F

"Com saída para o Pacífico, Brasil pode dobrar a safra"

BRUNO BLECHER
DA REDAÇÃO

O governo Lula tem duas grandes oportunidades para colocar o Brasil novamente nos trilhos do desenvolvimento: a Alca e a abertura de um eixo de comércio exterior com o Pacífico. Esta é a opinião de Manoel Felix Cintra Neto, presidente da Bolsa de Mercadorias & Futuros (BM&F).

Para Manoel Felix, a saída para o Pacífico permitirá ao País ocupar as terras ainda disponíveis na região Centro-Oeste e dobrar sua produção de grãos. "Só não estamos vendendo hoje mais soja para a China por causa dos problemas de logística", ele diz.

Em entrevista a **Agroanalysis**, o presidente da BM&F analisou a evolução dos mercados futuros no Brasil e falou sobre o escritório que a Bolsa vai inaugurar na China, em maio próximo.

Agroanalysis - *O tamanho do mercado futuro de produtos agropecuários hoje no Brasil é compatível com o tamanho do agronegócio?*

Manoel Felix Cintra Neto - Não. Ainda está bem aquém. Só temos um contrato aqui na BM&F, o café, que atingiu um nível de liquidez satisfatório e está compatível com o tamanho do agronegócio brasileiro. Já estamos negociando duas safras e meia de café aqui na Bolsa. É um contrato que tem liquidez e corresponde à importância do café. Mas é preciso lembrar que a Bolsa foi internacionalizada



há apenas três anos. A partir daí é que passamos a falar seriamente em mercados agrícolas. Aliás, em relação ao mercado futuro, devemos citar dois grandes marcos. O primeiro deles foi o Plano Real. Antes disso, não havia como falar em mercado futuro na agricultura. Futuro, naquela época, se resumia a 30 dias, 15 dias. A variação de preços na área agrícola era enorme, e o *hedge* do produtor era fazer estoque. Portanto, até o Plano Real, não havia praticamente mercado futuro no Brasil. Era difícil falar em preço futuro.

O segundo grande marco da Bolsa foi a autorização para que o estrangeiro pudesse operar por aqui. Isso era outro absurdo: o Brasil sempre teve essa mentalidade de ter medo do capital estrangeiro. E até hoje, a legislação dessa área é restritiva. Mas a partir daí, passamos a operar intensamente lá fora e elegemos o café como primeiro contrato a ser trabalhado. Fizemos uma divulgação ampla do contrato de café em Washington, Nova York, Chicago e Londres. Em Nova York, já estamos com 50% a 60% do movimento da Bolsa e com possibilidade de crescer mais. Tanto que estamos fazendo uma parceria com a Bolsa de Nova York. Ou seja, a Bolsa de lá poderá receber garantias para os *players* americanos operarem aqui, e vice-versa.

Agroanalysis - *Não há também um problema cultural. Os pequenos e médios produtores rurais sabem o que é o mercado futuro?*

Manoel Felix - Não é só o pequeno que não sabe. Existem grandes produtores que não sabem o que é mercado futuro. Mesmo porque, vale repetir, o mercado futuro é muito recente no Brasil. Antes de 1994, o mercado futuro praticamente não existia. Até há pouco tempo, não havia essa matéria no currículo das faculdades de agronomia do País, como a Esalq, a Federal de Viçosa; todas elas. Não existia nada sobre mercados derivativos nas grandes faculdades de agronomia do País. O agrônomo saía de uma escola de ponta com uma boa visão sobre como plantar, mas não sabia nada sobre comercialização. Mesmo os cursos de economia não ensinavam nada sobre derivativos.

Antes de 1994, o mercado futuro praticamente não existia. Até há pouco tempo, não havia essa matéria no currículo das faculdades de agronomia do País, como a Esalq, a Federal de Viçosa

Agroanalysis - *A BM&F estará inaugurando um escritório na China em maio próximo. Quais são as perspectivas?*

Manoel Felix - O escritório na China, hoje, se justifica somente pela área agrícola, mesmo porque o sistema financeiro de lá é totalmente estatizado e, portanto, não há mercado futuro. De uns tempos para cá, começamos a receber aqui na Bolsa delegações chinesas interessadas em conhecer o Brasil e, particularmente, a soja brasileira. Os chineses começaram a descobrir a Bolsa e se mostraram potenciais usuários dos nossos contratos futuros, uma vez que passaram a importar soja do Brasil e têm interesse em fazer *hedge*. Estamos abrindo o escritório na China com a esperança de ganhar liquidez com o contrato de soja. Os negócios com a soja estão hoje concentrados em Chicago.

Agroanalysis - *A China importa hoje do Brasil cerca de seis milhões de toneladas de soja. Existe possibilidade de as vendas crescerem ainda mais?*

Manoel Felix - Hoje, só não vendemos mais soja para a China por causa da logística. É justamente por esse motivo que a BM&F está empenhada em um projeto que pretende viabilizar a ocupação agrícola do Oeste e abrir uma saída para escoamento da produção pelos portos do Pacífico. A Bolsa encomendou um estudo para os pesquisadores da Esalq e da FGV, com a seguinte pergunta: como dobrar a produção de grãos no Brasil?

Na época em que fizemos essa consulta, a colheita brasileira de grãos estava patinando na casa dos 100 milhões de toneladas. Então, lançamos esse desafio: dobrar a produção de grãos. No início, achávamos que o gargalo estava no financiamento. Mas o problema maior é a logística. Para o País dobrar sua produção agrícola, precisa ocupar novas áreas. Temos pouco a ganhar em produtividade, porque já somos muito eficientes. O Brasil é o único país do mundo que pode aumentar sua área plantada, sem ter que derrubar florestas. Há uma boa área a ser incorporada pela agricultura no Oeste do País. O que impede essa ocupação é a falta de saída. O transporte é um insumo caríssimo para a soja e para o milho. Então, o problema é de logística. Não só de estrada, mas de portos, de navios. Do ano passado para cá, com o aumento das vendas de soja para a China, o frete do navio dobrou. O estudo da Esalq-FGV mostrou que não existe apenas uma saída para o Pacífico, há várias alternativas. E nos parece que a melhor delas é a que passa pelo Mato Grosso do Sul, Mato Grosso, Rondônia e entra no Peru. A vantagem é que ela 'anda' mais tempo dentro do Brasil.

Agroanalysis - *Como a BM&F pretende viabilizar este projeto?*

Manoel Felix - Nosso interesse neste projeto é aumentar a produção brasileira de grãos. Com isso, a Bolsa também ganha. Sempre tivemos interesse no aumento da produção agrícola brasileira e no seu aprimoramento. Nós encomendamos o projeto de desenvolvimento do Centro-Oeste brasileiro e o levamos ao

O atual governo brasileiro tem grandes oportunidades para fazer o País crescer. O cenário hoje é bastante positivo, a taxa de juros lá fora está baixa e o Brasil é um mercado muito propício para investimentos

governo. Na época, o presidente era Fernando Henrique Cardoso. Como não temos nenhum interesse direto nesse projeto – não construímos estradas nem portos, tampouco temos fazenda naquela região –, nosso interesse passou a ser visto como legítimo e independente. A partir daí, passamos a ser procurados por agentes que têm interesse direto neste projeto: as grandes empreiteiras, as transportadoras, os governos do Centro-Oeste e o próprio governo chinês. Os construtores de estradas chineses também estão interessados neste projeto.



Agroanalysis - *Em que pé está o projeto?*

Manoel Felix - Estamos sendo procurados hoje pelos governos estaduais, pelas empreiteiras e outros interessados. A Bolsa está empenhada em fazer isso acontecer e disposta a assumir a liderança do projeto. Estamos convencidos de que esse empreendimento é estratégico para o País, e não só para a agricultura. O projeto tem capacidade de gerar empregos, ocupando uma área importante do território brasileiro e impedindo, por exemplo, que ela venha a ser dominada pelo tráfico. Trata-se de um projeto de governo, que pode marcar o início de um processo de desenvolvimento econômico para o Brasil. O estudo já está com o governo Lula. Em maio, o presidente estará na China para a inauguração de nosso escritório. Será uma boa oportunidade para tratar novamente desse tema.

Agroanalysis - *Como o senhor avalia a participação do Brasil nas negociações da Alca e da OMC?*

Manoel Felix - O Brasil vem trabalhando de forma competente nessa área. O País está levando a sério as negociações e vem se preparando para isso. Acredito que o Brasil tem boas possibilidades de 'ganhar essa guerra'. Mais cedo ou mais tarde, as barreiras devem cair. A Ásia será um grande importador de produtos agrícolas brasileiros, independentemente de subsídios. Os europeus subsidiam para exportar aos países asiáticos. À medida que começarmos a entrar diretamente na Ásia, eles deverão deixar de subsidiar a agricultura, pelo menos na exportação.

Agroanalysis - *E a Alca? É uma oportunidade ou uma ameaça para o Brasil?*

Manoel Felix - É uma grande oportunidade para o Brasil. Não devemos ter medo da Alca. As negociações hoje estão concentradas na questão agrícola, mas isso me parece mais uma estratégia do governo brasileiro do que uma posição definitiva. O Brasil tem muito a ganhar com a Alca na área industrial, e não deve colocar a queda dos subsídios agrícolas como condição única. Com a Alca, o Brasil pode mudar de patamar. Basta ver o que aconteceu com o México, depois do Nafta. O atual governo brasileiro tem grandes oportunidades para fazer o País crescer. O cenário hoje é bastante positivo, a taxa de juros lá fora está baixa e o Brasil é um mercado muito propício para investimentos.

Agroanalysis - *Além da logística, quais são os outros gargalos do agronegócio?*

Manoel Felix - Um dos problemas é o financiamento. Nós temos a CPR, que é uma boa opção para o financiamento, mas que hoje está restrita ao Banco do Brasil. Os grandes bancos particulares ainda não entraram. Hoje, a agricultura brasileira é financiada principalmente pelos fornecedores de insumos. Não é o financiamento ideal. O financiamento deve estar atrelado ao preço do produto. O produtor não pode receber em uma moeda e dever em outra. Isso já acarretou grandes problemas à agricultura no passado. Outro instrumento que precisa ser aperfeiçoado no País é o seguro agrícola. ■

O efeito pororoca

O ministro Roberto Rodrigues mostra uma ponta justificada de preocupação com a safra brasileira. Para muitos, a preocupação do ministro pode soar estranha, face aos níveis recorde de colheita. Mas quem conhece o agronegócio a fundo, sabe que o desequilíbrio entre a produção e os elos de armazenagem, transporte e distribuição pode trazer conseqüências negativas.

De fato, a produção agrícola cresce e mostra a eficiência do campo, tanto em tecnologia como em gestão. Porém, o crescimento do agronegócio deixa exposta uma fraqueza ligada à infra-estrutura e à logística para o escoamento das safras. Se a área cultivada se expandir mais nos cerrados do Brasil Central, a importância do transporte para os centros consumidores e os portos de embarque ficará bem maior.

É interessante comparar a peculiaridade do momento atual da agricultura brasileira com a realidade enfrentada pelo setor nos EUA, em meados dos anos 50. As situações, embora distantes no tempo, são bem similares. Naquela época, os EUA obtinham fortes incrementos na produção, enquanto a demanda externa para seus produtos também crescia, diante do fim da Segunda Guerra Mundial. Cabia desobstruir os elos do seu sistema de alimentos e fibras para dar vazão à produção. Foi a partir dessa visão que os professores John Davis e Ray Goldberg cunharam o termo agribusiness, e os responsáveis pelas decisões do governo e da iniciativa privada começaram a construir a visão de cadeias produtivas.

O encontro das águas de alguns rios, que ocorre nas proximidades da foz do Rio Amazonas, produz vagalhões que adentram por todos os cantos com forte impacto destruidor. O ministro Roberto chama a atenção e traça um paralelo do efeito pororoca, causado por um crescimento desenfreado da produção. Um raciocínio perfeito. Sem fluxo de saída e com canais entupidos, a safra não regurgita. Os prejuízos, a frustração do esforço produtivo e a perda de renda são substanciais.

É hora, portanto, de injetar investimentos na infra-estrutura e na logística. Transformar a agricultura em agronegócio. Sem recursos para realizar sozinho esta obra estratégica para o Brasil, cabe ao governo criar um ambiente institucional, na linha das parcerias públicas e privadas, para que isso realmente aconteça. Este é o caminho para o Brasil fortalecer sua competitividade no mundo global, em áreas onde já demonstra enormes vantagens comparativas. É fazer girar a roda da fortuna, que vai beneficiar outras atividades. A construção de ferrovias, por exemplo, alavanca a produção de vagões, locomotivas, trilhos, plataformas etc.

A **Agroanalysis** apresenta nesta edição o ensejo da comunidade científica com relação à Lei de Biossegurança, além do pensamento do mundo empresarial sobre a evolução dos acordos multilaterais nas negociações internacionais. São assuntos ainda recentes na nossa sociedade. Do mesmo modo, a globalização e uma maior participação do País nos fluxos de negócios colocam em prioridade novas questões, como as marcas e patentes. Cresce o risco de produtos típicos nacionais serem usurpados e terem seus nomes registrados por terceiros. As autoridades brasileiras precisam estar preparadas para preservar nomes como cupuaçu e acerola, entre vários outros.

Na OMC, o Brasil participa no painel da discórdia com açúcar e algodão. Os custos processuais são altíssimos. Agora, o camarão engrossa a lista e sofre acusação de *dumping*, apesar da sua elevada produtividade. Com a Rússia, o governo negocia quotas de embarques de carnes, onde o quadro mais crítico é de suínos. Na fruticultura, as exportações aumentam e alcançam cifras já bem representativas. E a indústria de flores quer trilhar o mesmo caminho.

Para terminar, as epidemias globais. Depois do ressurgimento da febre aftosa e da chegada do mal da vaca louca na América do Norte, o mundo parece 'ter telhado de vidro'. A gripe asiática em frangos vem nessa onda e traz mais insegurança para a área da sanidade. ■

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 S. Meirelles
CONSELHO EDITORIAL: Antonio Carlos Pôrto Gonçalves, Fernando S. 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 (casadarte@terra.com.br)
REVISÃO: Solange Aparecida Visconte
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 teiefax: (21) 2221-0088, 2252-5788, e-mail: milla@munverato.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: casso@ponto4.com.br; amilcar@ponto4.com.br; Rio Grande do Sul - Ararê Vargas Fortes: tel.: (51) 343-8423, fax: (51) 337-4262, Brasília (DF) - Joaquim Barroncas: SIG Quadra 8, Lote 2345, Sala 104, Zona Industrial, CEP 70.610-480, tel.: (61) 9972-0741, e-mail:joaquimbarroncas@g.com.br.
CIRCULAÇÃO/ASSINATURAS - Rogério César de Souza. Outros estados: 0800.770.8881. Ligações de São Paulo: Tel.: 3281-3220 / 3269 / 7915, fax: 11 3262-3708, e-mail: agroanalysis@fgvsp.br
PONTOS DE VENDA: São Paulo: Av. Nove de Julho, 2029 - 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, como pessoa jurídica de direito privado, tem por finalidade atuar no âmbito das Ciências Sociais, particularmente Economia e Administração, bem como contribuir para a proteção ambiental e o desenvolvimento sustentável.
SEDE: Praia de Botafogo, 190 - Rio de Janeiro - RJ - CEP 22253-900
ou Caixa Postal 62.591 - CEP 22257-970 - Tel.: (21) 2559-6000.

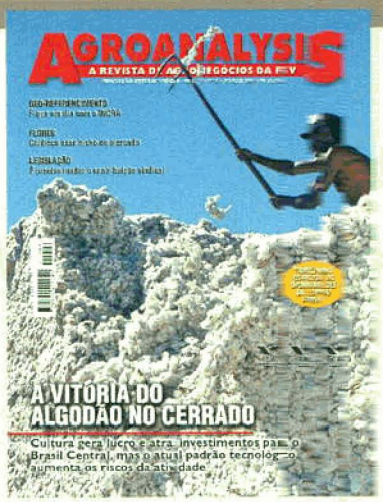
PRIMEIRO PRESIDENTE E FUNDADOR: Luiz Simões Lopes
PRESIDENTE: Carlos Ivan Simonsen Leal
VICE-PRESIDENTES: Francisco Oswaldo Neves Dornelles, Manoel Fernando Thompson Motta, Marcos Cintra Cavalcanti de Albuquerque
DIRETOR-GERAL: José Affonso Fausto Barbosa
DIRETOR DE OPERAÇÕES-SP: Prof. Francisco S. Mazzucca

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, Emane Galvêas, José Luiz Miranda, Manoel Pio Corrêa Jr., Marcílio Marques Moreira, Roberto Paulo Cezar de Andrade, Sérgio Franklin Quintella
SUPLENTES: Alfredo Américo de Souza Rangel, Cristiano Buarque Franco Neto, Eduardo Vianna, Félix de Bulhões, Geraldo José Carbone, José Júlio Senna, Lindolpho de Carvalho Dias, Maria Silvia Bastos Marques, Néstor 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 Malfitano (S.A White Martins), Sérgio Ribeiro da Costa Werlang, Tácito Naves Sangland (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
Daniel Dantas, Eliezer Baptista, Fernando Perrone, Luiz Fernando da Silva Pinto, Estado de Minas Gerais, Roberto Gusmão

ERRATA: o número correto da edição de janeiro/2004 é Vol. 24, nº 1





14
NEGOCIAÇÕES INTERNACIONAIS
O que pensam as entidades do agronegócio
Veja as cinco propostas apresentadas pelo setor ao governo

15
LOGÍSTICA
Quanto custa levar a soja ao porto
Os preços de fretes mais elevados são praticados nas rotas com destino a Santo
ELIANA LIMA SALVADOR, RICARDO SILVEIRA MARTINS e DÉBORA DA SILVA LOBO

4
ABRE ASPAS: MANOEL FELIX CINTRA NETO
Com saída para o Pacífico, Brasil pode dobrar a safra
O presidente da BM&F propõe nova logística para o agronegócio
BRUNO BLECHER

12
MACROECONOMIA
Euro: A moeda de nossos principais parceiros comerciais
Em 2003, cerca de 43% das exportações de produtos básicos se destinaram à União Européia

19
FLORES
Meta é exportar US$80 milhões em 2005

23
ALGODÃO
Alta competitividade no Brasil Central
Deslocando-se das regiões tradicionais para o cerrado, algodão muda a tecnologia
JOAQUIM BENTO DE SOUZA FERREIRA FILHO, LUCÍLIO ROGÉRIO APARECIDO ALVES e AUGUSTO HAUBER GAMEIRO









21
FRUTAS
Aprendendo a competir
Exportações registraram crescimento de 39% em 2003

32
CAMARÃO
Brasil é acusado de dumping
É a primeira vez que uma cadeia produtiva nacional sofre uma ação dessa natureza



35
FIRATARIA
A repatriação do cupuaçu
Frutas típicas do Brasil são patenteadas lá fora como marcas empresariais

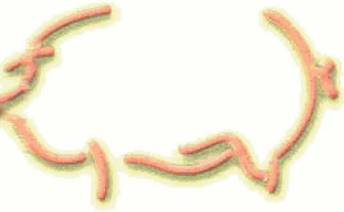


33
COMÉRCIO EXTERIOR
O mercado do século XXI
Em 2003, a China importou 22 milhões de t de soja, 6 milhões do Brasil
ARGEMIRO LUÍS BRUM

36
MERCADO FUTURO
O peso da soja e do milho na produção de aves e suínos
Empresas devem incorporar instrumentos de gerenciamento de riscos

44
BIOTECNOLOGIA
Na contramão do desenvolvimento

A posição dos cientistas



28
SUÍNOS
As conseqüências da quota russa
O prejuízo seria maior, se não fosse o grande abate de matrizes no Brasil em 2003



40
LEGISLAÇÃO
A perniciosa contribuição sindical
LUIZ AUGUSTO GERMANI

46
TIRA-DÚVIDAS
O impacto da gripe do frango

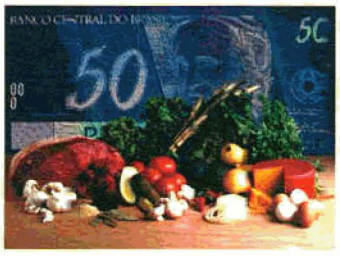
41
A OBRIGATORIEDADE DO GEO-REFERENCIAMENTO
PAULO DAETWYLER JUNQUEIRA

47
TENDÊNCIAS E MERCADOS
PIB da agricultura em alta
Bom desempenho de 2003 deve se repetir este ano

Chove na cabeceira
É preciso eliminar os gargalos pós-porteira para escoar a safra recorde
LUIZ ANTONIO PINAZZA

29
MILHO
A rentabilidade da safrinha
A receita nesta temporada não será tão atraente como a de 2003
LEONARDO SOLOGUREN



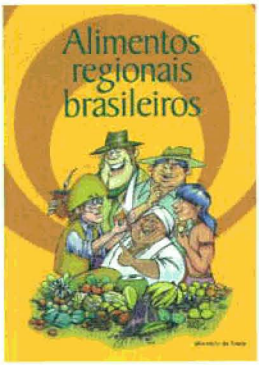


42
CRÉDITO RURAL
Há dinheiro disponível
Na linha de investimentos, boa parte dos recursos não é aplicada

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.

Alimentos regionais

Resgatar e fomentar o consumo de alimentos regionais com valor nutritivo é a proposta de um livro lançado no mês passado pelo Ministério da Saúde. "Alimentos Regionais Brasileiros", editado pela Coordenação Geral da Política de Alimentação e Nutrição do ministério, aponta fontes nutritivas típicas da flora brasileira, que podem contribuir para a melhoria da alimentação da população. Dividido por regiões do País, o livro traz informações sobre frutas, verduras e legumes, destacando suas características e ensinando algumas receitas. Entre os temas, estão a diversidade das frutas da região Nordeste (cacau, cajá, graviola, pitomba, sapoti, tamarindo e fruta-pão), a exótica culinária da região Norte, os alimentos dos Cerrados e receitas tradicionais do Sudeste, como curau de milho verde e pamonha. A publicação está disponível para download na Internet: basta acessar o site: http://www.saude.gov.br/alimentacao e buscar o menu biblioteca.



Negócios orgânicos

Produtores brasileiros fizeram a festa na BioFach, a maior feira de alimentos orgânicos do mundo, realizada em fevereiro passado na Alemanha. A APEX-Brasil e a Câmara de Comércio e Indústria Brasil-Alemanha calculam que os expositores nacionais fecharam encomendas de US$15 milhões. Os produtos negociados foram café, açúcar, castanha de caju, mel, frutas frescas e secas, sucos, polpa de frutas, cereais e legumes.

Dinah Worisch Mazzo, diretora do departamento de feiras da Câmara Brasil-Alemanha, diz que os produtores orgânicos do Brasil vêm conquistando uma importante fatia do mercado europeu. "Em vários setores, houve negociação com empresas alemãs. Esse é um passo fundamental na Alemanha, líder em produtos orgânicos na Europa". Atualmente, o mercado orgânico alemão movimenta cerca de • 3 bilhões/ano.

Café pequeno

Mais uma vez, Minas Gerais confirmou sua liderança entre os melhores produtores de café do País. São mineiros, seis deles da Zona da Mata, entre os dez primeiros lugares do Prêmio Brasil de Qualidade do Café para Expresso, promovido pela torrefadora italiana Illycaffè. O vencedor foi João Vitor de Assis, de Araponga (a 280 km de Belo Horizonte). O presidente da Illycaffè, Ernesto Illy, não ficou muito satisfeito com os resultados do concurso deste ano. A qualidade do café caiu muito nos últimos quatro anos, segundo Illy.



Correspondências para esta seção devem ser enviadas para o e-mail: brunoblecher@uol.com.br.

ASSINE
AGROANALYSIS
A REVISTA DE AGRONEGÓCIOS DA FGV
e participe da publicação que melhor acompanha o agronegócio
0800 770 88 81

Liderança na soja

Até 2007, o Brasil deverá desbancar os Estados Unidos e assumir a liderança mundial na produção de soja. Esta é a previsão dos pesquisadores participantes do VII Congresso Mundial de Pesquisa de Soja, realizado no mês passado, no Paraná.

"Antes de 2010, o Brasil deverá ultrapassar a marca das 80 milhões de toneladas, com crescimento da produção principalmente no Centro-Oeste e no Nordeste", prevê Antonio Carlos Roessing, pesquisador da Embrapa-Soja.

Os EUA respondem hoje por 33% da produção mundial, estimada em 199 milhões de toneladas. O Brasil produz 29% do total, e a Argentina ocupa o terceiro lugar, com cerca de 15%.

D R O P S

Combate à biopirataria

É este o propósito do projeto de lei 2360/03, que circula na Comissão de Defesa do Consumidor, Meio Ambiente e Minorias da Câmara dos Deputados. O projeto submete à autorização do Ibama a pesquisa e a coleta de amostras da flora brasileira.



Quem coletar plantas sem autorização receberá multa e pena de detenção de seis meses a um ano. A remessa ou exportação desautorizada de espécies, sementes, produtos ou subprodutos da flora brasileira sujeitará o infrator à multa e pena de reclusão de um a cinco anos.

O Brasil tem mais de 55 mil espécies de plantas, muitas delas com propriedades medicinais ainda desconhecidas para a ciência.

De 1971 a 2001, segundo o deputado Mário Negromonte, autor do projeto, calcula-se que 2,5 milhões de árvores de mogno tenham sido extraídas no Brasil, sendo dois terços delas com destino aos Estados Unidos e à Inglaterra.

Na Comissão de Defesa do Consumidor, Meio Ambiente e Minorias, a matéria recebeu parecer contrário do relator, o deputado Sarney Filho (PV-MA). Ele alega que já existem na Câmara pelo menos outros quatro projetos sobre o mesmo tema, que tratam a matéria de forma mais completa e estão em estado mais adiantado de tramitação.



"No campo, o Brasil é imbatível. Agora, nos fóruns internacionais, há uma espécie de articulação que tenta nos derrotar 'no tapetão'"

ROBERTO RODRIGUES, ministro da Agricultura, em entrevista ao Jornal de Tocantins, em 10 de março de 2004

Efeito vaca louca

As exportações norte-americanas de carne bovina, que em 2003 somaram 1,15 milhão de toneladas, devem despencar para 100 mil toneladas este ano, devido ao surgimento da doença da vaca louca nos Estados Unidos, em dezembro passado. A rejeição ao bife americano e a gripe aviária abrem boas oportunidades de negócios para o Brasil este ano. Em 2003, os embarques brasileiros dos complexos de carne bovina, de aves e de suínos somaram US$4,1 bilhões, com crescimento de 31% na comparação com 2002.

A cachaça é nossa

A segunda edição da Brasil Cachaça 2004 está marcada para os dias 22 a 25 de julho e ocupará 11 mil m² do Parque de Exposições do Anhembi, em São Paulo. O evento é uma iniciativa da Fenaca (Federação Nacional das Associações dos Produtores de Cachaça de Alambique). A produção de cachaça no Brasil gira em torno de 1,3 bilhão de litros por ano, gerando uma receita de US$500 milhões. Deste volume, cerca de 20 milhões de litros são exportados. Há cerca de 5 mil marcas e 30 mil produtores em todo o País.

94 milhões

de toneladas de grãos é a capacidade das

13.700

unidades armanezadoras do Brasil, segundo dados da Conab

Informações para Agrodrops podem ser enviadas para o e-mail: brunoblecher@uol.com.br



A moeda de nossos principais parceiros comerciais

MARIA ANTONIETA DEL TEDESCO LINS

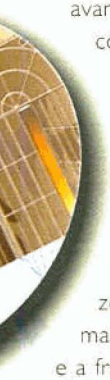
A moeda única européia é, seguramente, um dos acontecimentos de maior importância para a economia mundial neste início de milênio. A consolidação do euro e seu curso recente inauguram uma nova fase no sistema monetário internacional. Isso porque, desde o pós-Guerra, surge pela primeira vez uma real alternativa para o dólar norte-americano. E agora, a depreciação do dólar é boa para os próprios americanos.

A história da criação do euro materializa uma das mais avançadas etapas do modelo de integração econômica europeu. Na prática, a integração monetária resulta da convergência das políticas econômicas dos doze países membros da zona do euro. Isso significa que a condução da política monetária e, especificamente, a determinação das taxas de juros pelo banco central devem conciliar as prioridades da região, em detrimento dos interesses políticos nacionais, e sempre tendo em mente a estabilidade de preços.

Na esteira de um crescimento econômico medíocre nos maiores países da zona do euro, a vigorosa apreciação cambial nos últimos meses poderia ter efeitos perversos sobre a competitividade externa da União Européia-UE. No entanto, dada a importância do comércio intrablocos, as conseqüências das flutuações cambiais são minimizadas pelo fato de as trocas se fazerem na mesma moeda. Nas economias da zona do euro, a maior parte do comércio externo se faz entre os próprios sócios europeus.

Para o Brasil, o euro forte é favorável. Em 2003, cerca de 43% de nossas exportações de produtos básicos se destinaram à União Européia. Nosso interesse nas tendências da economia

européia e no desenvolvimento de seu processo de integração deve ser constante. Mesmo com o ingresso de dez novos membros na UE, essencialmente países agrícolas da Europa Central e do Leste, permanece um amplo espaço para avançar nas trocas comerciais e na cooperação internacional.



Que cotação se pode esperar para o euro? Apesar da melhora nas expectativas dos empresários e consumidores, ocorrida no final de 2003, a prosperidade ainda está bastante longe da zona do euro, sobretudo, das maiores economias, como a alemã e a francesa.

O Banco Central Europeu-BCE tem compromisso com a estabilidade de preços e não está sujeito às pressões dos governos nacionais para reduzir as taxas de juros, o que deveria contribuir para depreciar o euro. A despeito de uma inflação estimada de 1,7% para 2004 (abaixo do nível anterior, de 2%), o BCE não reduziu a taxa de juros. A autoridade monetária projeta uma expansão regional do PIB de 1,5% neste ano. As sondagens de mercado não indicam ter chegado a hora de uma fase de crescimento sustentado, para desalento dos políticos nos países mais afetados pela estagnação. De fato, uma redução dos juros que altere os ânimos para novos investimentos seria crucial neste momento para a Alemanha e a França. O sacrifício desses países acaba por permitir a manutenção de taxas satisfatórias de crescimento sem maiores pressões sobre os preços em outros sócios, como a Irlanda e a Espanha. Reduzidos os juros e avançando em questões institucionais, a questão cambial viria como coadjuvante do ciclo ascendente na UE.

A trajetória da moeda européia depende também, é claro, da política monetária dos Estados Unidos. Lá, a tônica tem sido a manutenção de juros muito reduzidos e o estímulo do crescimento dos gastos privados. Por causa das eleições naquele país no final de 2004, não devemos assistir a nenhuma mudança significativa no curso do dólar nos próximos meses. Isso significa ter o euro ainda bastante forte, o que não ajuda a recuperação européia, e beneficia seus parceiros comerciais. ■

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

Exportações brasileiras de produtos básicos por blocos econômicos de destino

	2003	Part. (%)	2002	Part. (%)	Variação (%)
Total de produtos básicos	**21.178.540.108**	**100,00**	**16.951.634.667**	**100,00**	**24,94**
União Européia - UE	9.076.694.402	42,86	7.421.099.815	43,78	22,31
Ásia (excluindo Oriente Médio)	5.425.689964	25,62	4.180.505.034	24,66	29,79
Estados Unidos (inclusive Porto Rico)	1.441.543503	6,81	1.142.226.193	6,74	26,20
Oriente Médio	1.383.813.307	66,53	1.151.438.212	6,79	20,18
Europa Oriental	1.096.882.282	5,18	926.700.067	5,47	18,36
Associação Latino-americana de Integração - Aladi	1.058.079.917	5,00	748.571.814	4,42	41,35
- Mercosul	387.594.448	1,83	277.981.905	1,64	39,43
- Aladi (excluindo Mercosul)	670.485.469	3,17	470.589.909	2,78	42,48
África	531.759.337	2,51	421.906.268	2,49	26,04
Comunidade e Mercado Comum do Caribe - Caricom	519.317.562	2,45	438.342.295	2,59	18,47
Restante da Europa Ocidental	236.111.291	1,11	191.579.338	1,13	23,24
Associação Européia de Livre Comércio - AELC	167.203.005	0,79	155.230.733	0,92	7,71
Canadá	98.264.400	0,46	79.842.319	0,47	23,07
Restante da América	76.347.147	0,36	47.600.824	0,28	60,39
Oceania	39.313.792	0,19	27.644.532	0,16	42,21
Mercado Comum Centro Americano - MCCA	14.742.987	0,07	9.499.800	0,06	55,19
Restante da América Latina	12.777.212	0,06	9.447.423	0,06	35,25

Fonte: Mdic/Secex

O que pensam as entidades do agronegócio

A demanda internacional pelos produtos do agronegócio depende das negociações internacionais, com destaque para a Rodada de Doha da OMC, a Área de Livre Comércio das Américas (Alca) e o acordo Mercosul-União Européia. O governo precisa de uma postura negociadora firme para remover subsídios e barreiras comerciais.

É impossível resolver problemas em relação a subsídios e acesso, em qualquer frente isolada de negociação. Para avançar nas negociações, é preciso concentrar esforços em relação à eliminação dos subsídios na OMC. É fundamental buscar ganhos efetivos de comércio para garantir acesso aos grandes mercados – dos Estados Unidos e União Européia em primeiro lugar, países como China, Índia, Rússia, e outros no futuro.

Quanto à Alca, o ponto central é não aceitar quaisquer "exceções" sobre produtos "sensíveis", como açúcar, etanol, carnes e suco de laranja. O acesso a mercados deve ser pleno, mesmo em velocidade lenta. O acordo Mercosul-UE, apesar de reativo ao avanço da Alca, precisa trazer resultados em acesso.

O Brasil precisa levar em conta a realidade das coalizões do País, formada na reunião de fevereiro, em Puebla, denominada G-14, com os EUA. Surge um novo quadro para negociar um trade-off entre acesso e regras.

O grande atrativo da Alca para os 34 países do hemisfério, na avaliação do agronegócio, era o formato abrangente e ambicioso do projeto inicial de integração comercial.

A reunião ministerial de Miami, de novembro último, definiu o novo formato da Alca "à la carte" e permitiu um acordo com dois diferentes níveis de ambição:

- Um básico, com direitos e obrigações comuns aos 34 países;
- Outro de segundo piso com regras ambiciosas que poderão ser negociadas de forma bi ou plurilateral, com a livre adesão dos seus membros.

Para o setor agrícola do Mercosul ter um bom acordo de acesso a mercado, no caso da Alca básica, a negociação dos outros tópicos terá de levar em conta os interesses dos outros países nas demais áreas.

Preocupadas com a contínua dinâmica do crescimento do agronegócio e o seu papel social e de geração de riquezas no Brasil, importantes entidades do setor (*), colocaram ao governo cinco propostas:

1. Avaliar com espírito crítico os custos potenciais do fracasso da Alca, em termos de desvios potenciais de comércio, investimentos e empregos, por conta do risco de explosão de acordos bi e plurilaterais na região, inclusive com a erosão das preferências historicamente obtidas por meio dos acordos da Aladi;

2. Preocupar-se com os ganhos efetivos pela consolidação do bloco hemisférico. Com listas de exceções no acesso aos mercados agrícolas, a Alca pode não trazer qualquer ganho comercial para o País. O governo deve avançar com oferta em investimentos, serviços e compras governamentais. A composição do preço final dos alimentos é determinada por serviços e investimentos. O agronegócio tem atraído elevados investimentos diretos e depende diretamente de setores como o de fertilizantes, agroquímicos, máquinas, equipamentos e serviços de transporte, comunicações e armazenagem. Além disso, as compras governamentais representam uma ótima oportunidade para a ampliação das exportações;

3. A oferta do Mercosul para a Alca decepciona e é defensiva na área agrícola. Em relação à oferta agrícola dos EUA, vejam que: (1) é mais abrangente do que a apresentada pelo Mercosul; (2) possui uma oferta diferenciada para os caribenhos, centro-americanos e andinos, mas não discrimina contra o Mercosul, pois os produtos sensíveis de nosso interesse foram colocados em lista para todos os países, sem privilégios;

4. Estabelecer formas permanentes de diálogo e cooperação técnica entre o setor privado do agronegócio e o Governo, nos itens que interessam à agricultura brasileira na Alca;

5. Assumir um papel mais ativo nas posições do governo relacionadas à Alca, pela Câmara de Comércio Exterior (Camex), que tem a atribuição de definir a política de comércio exterior brasileira.

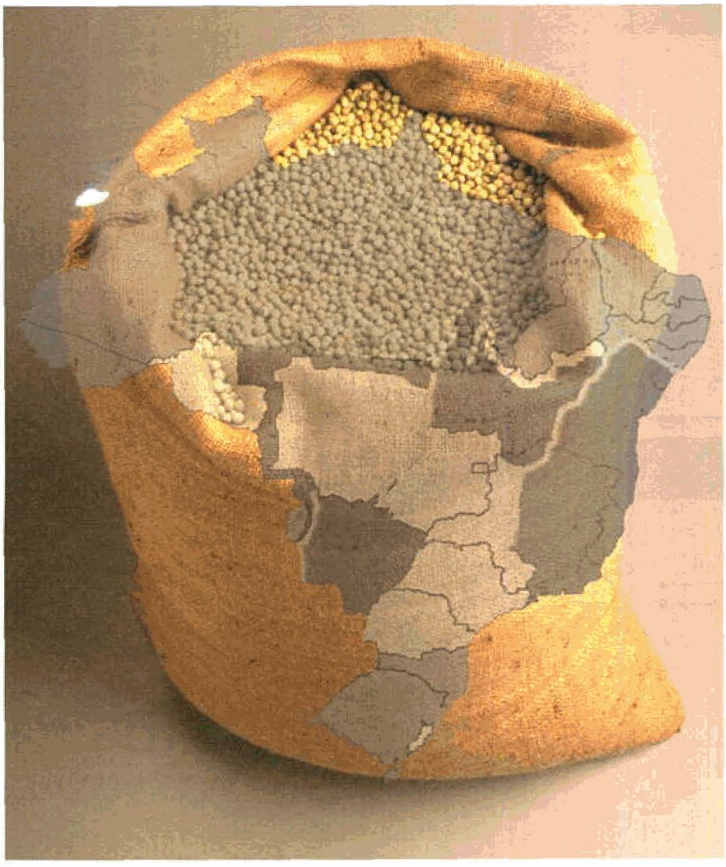
A parceria entre governo e iniciativa privada potencializa a capacidade de jogo dos EUA. A opção "à la carte" foi uma decepção. As lideranças reclamam que a atitude mais positiva será trabalhar para que o acesso a mercados produza os ganhos de comércio que o País precisa obter. ■

(*) Confederação Nacional da Agricultura, Associação Brasileira de Agribusiness, Associação Brasileira das Indústrias de Óleos Vegetais, Organização das Cooperativas Brasileiras, Sociedade Rural Brasileira, União da Agroindústria Canavieira do Estado de São Paulo, Associação Brasileira das Indústrias Exportadoras de Carnes, Sindicato da Indústria do Fumo, Associação Brasileira dos Exportadores de Cítricos, Associação Brasileira dos Produtores de Algodão, Associação Brasileira dos Produtores e Exportadores de Frangos e Associação Brasileira da Indústria Produtora e Exportadora de Carne Suína.

Quanto custa levar a soja ao porto

Os preços de frete mais elevados são praticados nas rotas com destino a Santos

ELIANA LIMA SALVADOR
RICARDO SILVEIRA MARTINS
DÉBORA DA SILVA LOBO



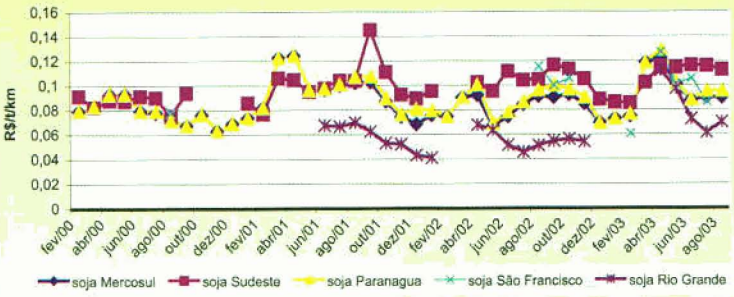
As estruturas produtivas rurais experimentam avanços na melhoria de processos, com redução de custos e aumento da qualidade dos seus produtos. Estruturação de redes de pesquisa, avanços gerenciais e mercados mais transparentes, dentre outros fatores, moldam agronegócios bem estruturados e competitivos.

Porém, novos desafios se apresentam. A abertura da economia provoca transformações nas cadeias produtivas. Surgem prioridades com o desenvolvimento e o fortalecimento de forças competitivas. As empresas percebem a necessidade de melhorar a eficiência da distribuição de seus produtos.

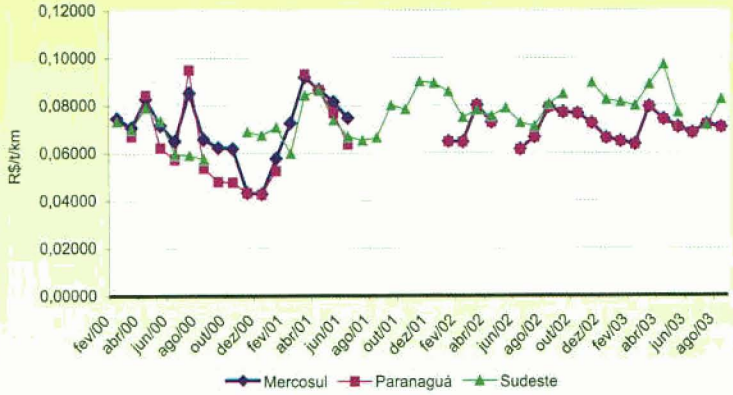
Com crescimento na demanda, o transporte passa a ser uma variável decisiva para a competitividade dos produtos frente à concorrência de outros países, dentro do plano logístico. Uma adequada disponibilidade desse serviço proporciona um conjunto de novos investimentos, que podem incrementar o desenvolvimento da sociedade e do agronegócio no País, dada a sua repercussão intersetorial.

A questão do transporte é singular diante do processo de integração de mercados e da expansão das fronteiras agrícolas. Existem peculiaridades na matéria-prima agrícola, por ser sazonal, perecível, sensível aos preços internacionais e de produção pulverizada no espaço físico. Diante disso, as estratégias de

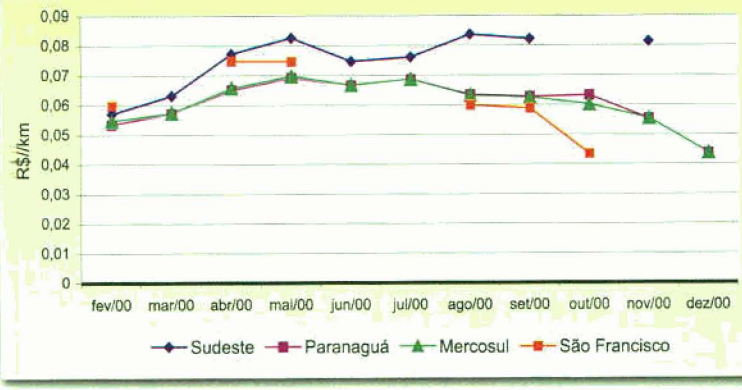
Frete da soja para distâncias até 800 km



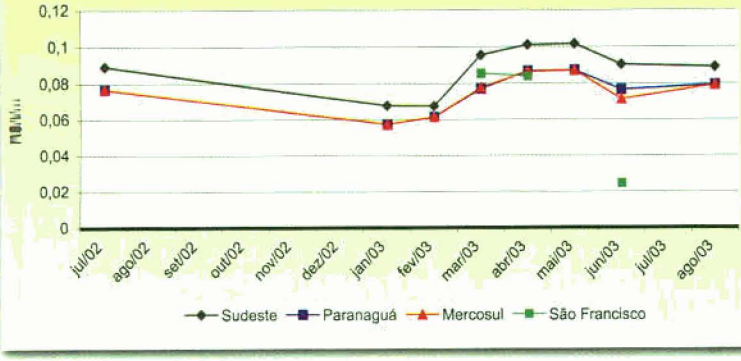
Frete da soja para distâncias entre 801-1.200 km



Frete da soja para distâncias superiores a 1.201 km



Frete da soja para distâncias superiores a 1.201 km



aumento de produção agrícola requerem planos concomitantes de escoamento e armazenagem da colheita.

Os embarcadores se preocupam com a distribuição de cargas entre os diversos modais de transporte e de intermodalidade (quando a unidade de carga é transportada utilizando duas ou mais modalidades de transporte) para fins de integração e competitividade entre as áreas de produção e os centros consumidores do País ou pontos de importação e exportação.

A movimentação de mercadorias de baixo valor agregado, em longa distância, favorece arranjos logísticos com transporte hidroviário (fluvial e cabotagem) e ferroviário. Como existe predominância do modal rodoviário na matriz nacional de transportes, aparecem ineficiências e redução de lucratividade. Nesse contexto, o frete explica os movimentos de cargas e influencia na tomada de decisão em geral.

É interessante desenvolver uma análise exploratória sobre as diferenças regionais dos fretes rodoviários no agronegócio da soja e do farelo de soja em importantes principais corredores de exportação do Brasil, tais como:

- **CORREDOR SUDESTE:** com base no sistema troncal rodoviário e ferroviário dos Estados de São Paulo e Rio de Janeiro, na hidrovia Tietê-Paraná, onde se destaca o porto de Santos;
- **CORREDOR DO MERCOSUL:** com base nos sistemas viários dos corredores de transporte do Sudeste, do Paraná-Santa Catarina e do Rio Grande do Sul. Este tem maior complexidade, amplitude e interfaces com outros corredores e regiões de países vizinhos, baseado nas hidrovias do Paraná-Paraguai e do Taquari-Guaíba, onde se destacam os portos de Paranaguá, São Francisco do Sul e Rio Grande.

Tendo em vista que o Corredor Mercosul agrega três grandes portos, devido a uma questão de detalhe e de melhor visualização dos resultados, fez-se a subdivisão para o:

- **Corredor de Paranaguá:** com base nas informações rodoviárias dos fretes com destino exclusivo ao porto de Paranaguá;
- **Corredor de São Francisco:** com base nas informações dos fretes com destino exclusivo ao porto de São Francisco; e
- **Corredor do Rio Grande:** com base nas informações dos fretes com destino exclusivo ao porto do Rio Grande.

As informações de fretes foram obtidas no Sistema de Fretes para Cargas Agrícolas (SIFRECA) e atualizados com o Índice Geral de Preços (IGP) de agosto de 2003, da FGV, para identificar o momento do transporte (R$.t/km) e investigar o frete.

Para todos os anos, foram calculadas as médias dos fretes: a) por faixas de quilometragem, tendo sido de interesse as faixas até 800 km, de 801 a 1.200 km e acima de 1.201 km; b) praticados durante o período de safra, entre fevereiro, março e abril, e a média do período da entressafra, agosto, setembro e outubro.

Por meio de modelo estatístico, foi testada a significância estatística dos fretes praticados nos diferentes corredores e foi verificado se as médias são iguais ou não. A diferença é explicada pelas inúmeras variáveis que influenciam na determinação do frete (existência de carga de retorno, sazonalidade, condições das vias, custos operacionais, especificidade do ativo etc.) e ainda pela disponibilidade de outros modais: hidroviário e ferroviário.

Evolução do frete entre corredores

A evolução do frete da soja nos principais corredores de exportação para as diferentes faixas de quilometragem difere

entre os corredores.

O menor frete ocorre no Corredor do Rio Grande, cuja logística de transporte, em razão da sua localização geográfica, está estruturada para atender a volumes bem previsíveis e com pequeno poder de atração de cargas de outras regiões. Por isso, seu mercado de fretes é menos susceptível a choques de demanda. Há também a concorrência dos modais hidroviário e ferroviário disponibilizados pelo interior do Rio Grande do Sul, nas regiões produtoras.

Nos casos dos outros corredores, mesmo havendo disponibilidade de outros modais, a soja disputa veículos disponíveis que também atendem a cargas sazonais e coincidentes temporalmente, como algodão e açúcar, e outras cargas de trânsito ininterrupto, como o café.

Nas distâncias até 800 km e entre 801-1.200 km, o frete praticado no Corredor Sudeste é maior. A comparação mais próxima é com o Porto de Paranaguá (PR). As diferenças podem decorrer dos estrangulamentos operacionais no Porto de Santos (SP), proporcionados pela diversidade de produtos e respectivos volumes, que causam atrasos no tempo de ciclo do transporte.

Para o farelo de soja, as análises de frete mostram evidências de ser este similar ao da soja em grãos. O Corredor Sudeste apresenta fretes maiores, e o de Rio Grande, menores. Para a faixa entre 800 e 1.200 km, não há disponibilidade generalizada de dados para comparações mais aprofundadas. Nas distâncias superiores a 1.200 km, o mesmo comportamento prevalece.

O princípio da economia de distância é confirmado tanto para a soja quanto para o farelo. Existe uma relação inversa entre as distâncias percorridas e os valores unitários praticados, ou seja, o frete (R$/t/km) tende a ser menor quanto maior for a distância percorrida.

Outra maneira de se observar a diferença aparente entre os fretes praticados nos corredores está na visualização dos seus valores de mercado e diferenciais na safra e na entressafra. Para a faixa de até 800 km, os valores para o corredor Mercosul e Paranaguá sempre são semelhantes, mas são bastante diferenciados nos corredores São Francisco e Rio Grande. Embora o Corredor Mercosul seja uma média de três corredores, parece haver muita influência do maior número de rotas do Porto de Paranaguá.

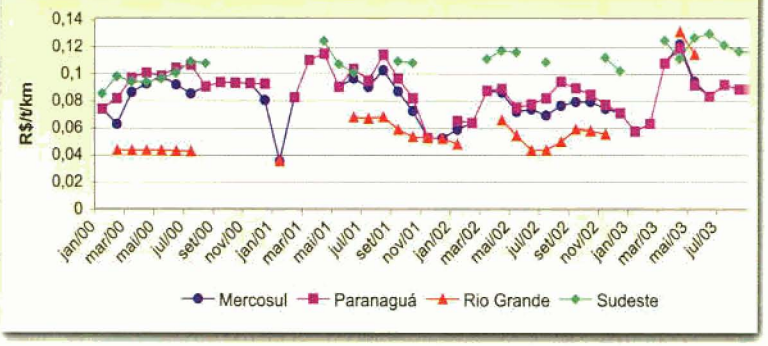
Para faixas entre 800-1.200 km e acima de 1.201 km, distâncias em que ocorre concorrência efetiva entre os portos, o frete praticado no corredor Sudeste desponta novamente frente aos demais.

Testes das diferenças

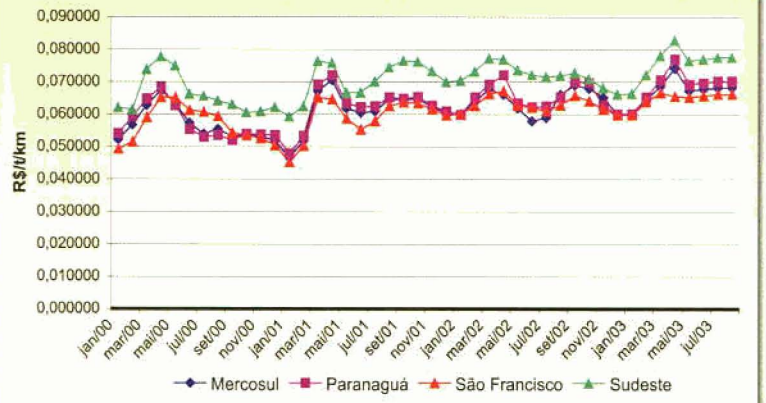
O modelo estatístico procura testar as médias para um conjunto de dados entre dois corredores, a fim de verificar se há diferenciação no frete rodoviário. Os testes revelaram a existência de diferenças entre corredores, para cada conjunto específico de observações, a um nível de significância de 5%.

No caso da soja, os resultados não se repetem sistematicamente. Foi encontrada diferença entre as médias dos corredores Sudeste e dos corredores do Mercosul para alguns períodos. Embora as médi-

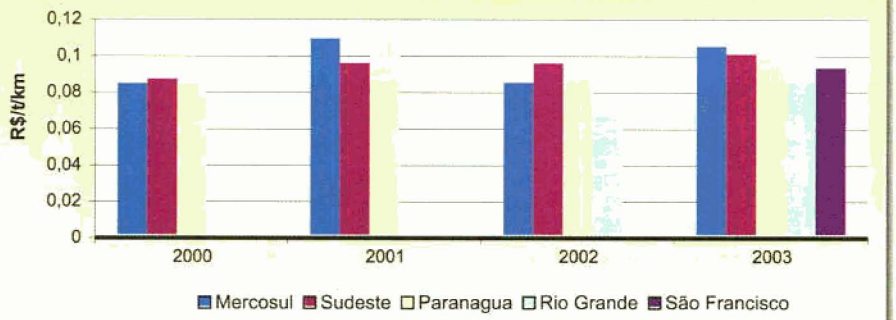
Frete do farelo de soja para distâncias até 800 km



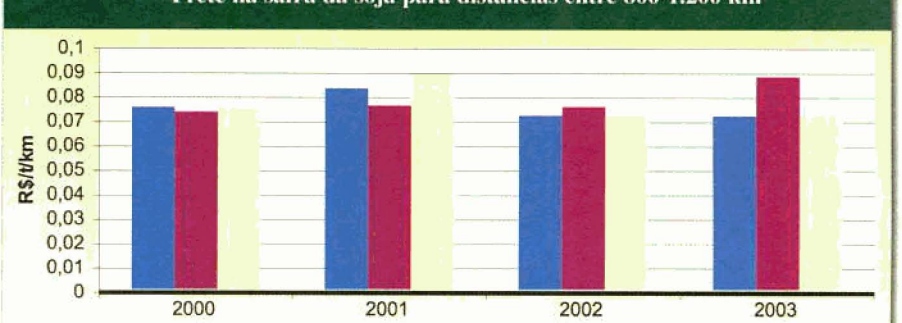
Frete do farelo de soja para distâncias superiores a 1.201 km

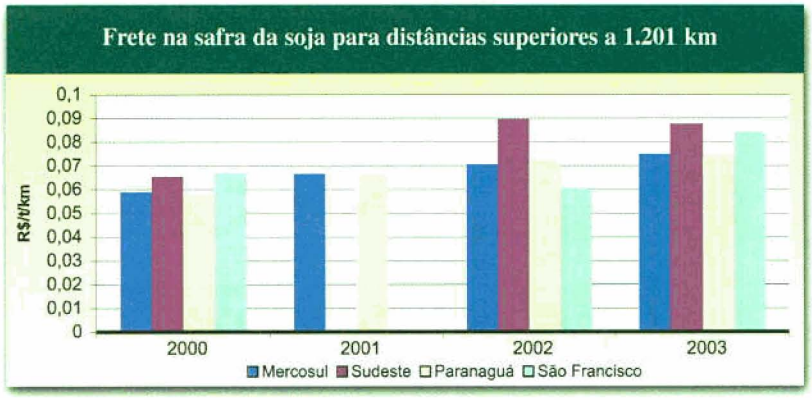


Frete na safra da soja para distâncias até 800 km



Frete na safra da soja para distâncias entre 800-1.200 km





as sejam consideradas estatisticamente iguais entre Sudeste e Mercosul para as faixas de até 800 km, à exceção de 2002, e entre 800 e 1.200 km, nos anos de 2000 e 2001, são diferentes para distâncias superiores a 1.200 km.

O teste entre Sudeste e Paranaguá reproduziu os resultados verificados. Intra Corredor Mercosul, as médias foram iguais entre Paranaguá e São Francisco para distâncias de até 800 km, face à proximidade geográfica, porém diferentes entre Paranaguá e Rio Grande, portos não concorrentes, com dinâmicas próprias nos corredores.

Para o farelo, um produto sem a sazonalidade observada na produção, nas distâncias de até 800 km, as médias dos fretes entre os corredores Mercosul e Sudeste e Paranaguá e Sudeste diferem nos anos 2002 e 2003, porém ficam estatisticamente iguais nos anos de 2000 e 2001. Também foram consideradas diferentes as médias entre Sudeste e Rio Grande e entre Rio Grande e Paranaguá para todos os anos analisados.

Para distâncias entre 800 e 1.200 km, não foram constatadas diferenças entre os corredores. As diferenças voltaram a ser constatadas, sistematicamente, para distâncias superiores a 1.200 km.

Quando os testes foram realizados isoladamente para os períodos de safra, as médias dos corredores Mercosul e Sudeste e Sudeste e Paranaguá, para todas as faixas de distância, foram aceitas como iguais. Os sinais são de que o mercado não diferencia as regiões nos momentos de pico da demanda, pois existe disponibilidade de caminhões, sem impactos de variáveis de concorrência: as alternativas modais estão normalmente com estrangulamentos operacionais e não atendem na modalidade spot.

Considerações finais

Quanto ao valor dos fretes, o Corredor Sudeste sempre foi mais elevado em relação aos demais corredores, enquanto o Corredor do Rio Grande ficou mais baixo.

Para distâncias de até 800 km, soja e farelo apresentaram comportamentos diferenciados. No caso da soja, não houve diferença estatística entre os fretes dos corredores do Sudeste e deste com Paranaguá e Mercosul. No entanto, a diferença foi constatada nos fretes entre os corredores Rio Grande e Paranaguá.

Porém, para o farelo, os fretes foram diferentes entre todos os testes realizados, Sudeste-Mercosul, Sudeste-Rio Grande e Sudeste-Paranaguá. Independentemente do produto a ser movimentado, pode-se afirmar que Paranaguá e Rio Grande têm fretes diferenciados.

No caso de distâncias intermediárias, entre 800 e 1.200 km, os fretes foram iguais, para a maioria dos casos analisados. Quando as distâncias aumentaram, os resultados inverteram e mostraram diferença entre os fretes nos corredores do Sudeste, e deste com Mercosul e Paranaguá. Porém, Paranaguá e São Francisco apresentaram sistematicamente fretes iguais estatisticamente, fato que pode ser explicado pela proximidade geográfica. No pico das safras, porém, os mercados se integram e praticam preços médios, estatisticamente iguais.

Em suma, os fretes diferem entre os corredores estudados da região Centro-Sul do Brasil. Os maiores valores são praticados nas rotas com destino a Santos. O Rio Grande é o destino das rotas com menor frete médio.

Como há integração entre os mercados de Paranaguá e São Francisco, independentemente do produto a ser movimentado, as diferenças constatadas se referem aos corredores do Sudeste, Paranaguá-São Francisco e Rio Grande.

Séries temporais mais completas ofereceriam mais segurança aos resultados obtidos, à medida que testes mais sólidos fossem viabilizados. Por outro lado, a existência de séries para a região Norte seria importante em função da expansão da fronteira agrícola para os cerrados e o nordeste brasileiros. ■

Chineses querem construir ferrovias no Brasil, em troca de soja, algodão e álcool

A China está disposta a investir em infra-estrutura de ferrovias no Brasil, em troca de produtos como soja, algodão e álcool etanol. Somente a demanda anual do país por soja chega a 30 milhões de toneladas, e o Brasil pode ser seu principal fornecedor.

As relações comerciais entre os dois países foram discutidas no início de fevereiro, durante encontro entre o gerente geral da China Base Jake Import and Export, Yang Wei Jian, com o secretário-executivo do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, Amauri Dimarzio.

Os primeiros protocolos de intenções poderão ser assinados em maio, durante visita do presidente Lula à China. Segundo Dimarzio, alguns negócios já estão sendo fechados com cooperativas de soja dos Estados de São Paulo, Paraná e Goiás.

Segundo Yang Wei Jian, existe grande interesse da China na ampliação do comércio com o Brasil. "A China tem uma reserva para investimentos internacionais de US$ 400 bilhões e o país cresce a uma taxa anual de 5% a 8%", disse Jian. Ele afirmou ainda que os chineses podem construir ferrovias no Brasil a um custo até 30% mais barato.

ELIANA LIMA SALVADOR *é economista. E-mail: elisalvador@netceu.com.br*

RICARDO SILVEIRA MARTINS *é professor adjunto da Unioeste (Toledo-PR) e líder do Grupo de Pesquisas em Transporte e Logística Agroindustrial. E-mail: ricleimartins@uol.com.br*

DÉBORA DA SILVA LOBO *é professora adjunta da Unioeste e componente do Translog. E-mail: dslobo@uol.com.br*



Meta é exportar US$80 milhões em 2005

Principais destinos da floricultura brasileira são Holanda, EUA, Itália e Japão

Face ao seu alto valor de produção e comercialização, com sofisticadas operações técnicas e gerenciais, a floricultura é tratada como uma verdadeira indústria, a Flower Industry, no comércio internacional. O setor movimentou US$7,7 bilhões em 2000. Os países exportadores estão dispersos no mundo todo, mas os mais importantes estão localizados na Europa e no continente americano, enquanto os importadores estão localizados basicamente no Hemisfério Norte.

O Brasil figurava na 31ª e 32ª posições do ranking dos países exportadores, respectivamente, em 1999 e 2000. Para sair dessa modesta situação, foi criado, no final de 2000, o FloraBrasilis, programa de incentivo às exportações, promovido pela Agência de Promoção das Exportações (APEX) em parceria com o Instituto Brasileiro de Floricultura (IBRAFLOR). O objetivo era ampliar as exportações brasileiras de US$13 milhões para US$80 milhões anuais até 2003.

O projeto constituiu um passo fundamental para atender à necessidade de ampliação e profissionalização da base produtiva nacional; inserção do setor de floricultura brasileira no mercado globalizado e estabilização da balança comercial brasileira. O desempenho da exportação brasileira de produtos de floricultura ganhou fôlego a partir de 2001.

A FloraBrasilis foi fundamentada em três linhas básicas de ação:

1. Prospecção de produtos e mercados: realização do mapeamento da cadeia produtiva nacional e do diagnóstico do mercado internacional;

2. Sensibilização, capacitação e treinamento: realização de seminários para a sensibilização da base produtiva, mobilização das lideranças setoriais e treinamento de técnicos para a adequação de produtos e processos;

3. Promoção e marketing: lançamento de uma marca para a floricultura brasileira no mercado internacional, produção de material promocional, participação em feiras e eventos internacionais, realização de intercâmbios técnicos e organização de missões de importadores.

Apesar de mostrar um desempenho aquém da meta inicial estabelecida para 2003, constata-se um avanço em termos históricos, bem comemorado entre muitos dos agentes envolvidos na cadeia florícola. As exportações atingiram o patamar inédito de US$20 milhões, com crescimento de 30% em relação a 2002. Como o valor da importação teve queda de 16% e o saldo comercial aumentou 86%, em relação ao ano anterior, houve superávit recorde de US$13 milhões .

Já o comportamento por grupo de produtos ficou desigual em 2003. Houve um crescimento surpreendente de 113% no valor das flores de corte para buquês. Um marco para os produtores e exportadores brasileiros de flores, considerando os concorrentes tradicionais e já consolidados no mercado internacional de flores de corte, como Holanda, Colômbia e Equador.

As flores de corte para buquês tiveram peso na pauta de exportações brasileiras até 1993. Com o encerramento das atividades de uma grande empresa exportadora de rosas em Minas Gerais e também com o desajuste cambial com o Plano Real, os embarques declinaram entre 1994 e 2000. Outro grupo de produtos de floricultura com crescimento favorável foi o das folhagens (45%), seguido de

mudas (22%) e de bulbos (16%).

Holanda, Estados Unidos, Itália e Japão continuam como principais países de destino dos produtos da floricultura brasileira. Também se destacaram, em 2003, Angola e Argentina, com variação positiva de 9.476% e 391%, respectivamente, em relação a 2002.

O país de comportamento mais surpreendente em 2003 foi os Estados Unidos, segundo lugar no ranking de países de destino após ultrapassar a Itália, com aumento de 138% em relação a 2002 em termos de valor total. O maior destaque coube à categoria de flores cortadas para buquês (198%), cujo valor saltou de US$632 mil em 2002 para US$1,9 milhão. A Holanda, embora com menor magnitude em termos de valores (US$427 mil), teve a maior variação anual (251%). Destaca-se também o desempenho da Argentina como um cliente promissor, com sinais de retomada de crescimento em 2003

.

No grupo de bulbos, tubérculos e rizomas, as exportações para a Holanda continuam majoritárias em termos de valores, com crescimento anual de 15%, seguida dos Estados Unidos, que apresentaram variação positiva de 67% em relação ao ano anterior. Nesta categoria, totalizam-se apenas nove países de destino em 2003.

Em mudas de plantas ornamentais e plantas vivas, a Holanda continua como principal cliente do País, com 26% de crescimento anual, seguida de Itália, Estados Unidos e Japão. O maior salto anual foi com os Estados Unidos. O destino para Angola apresentou a maior variação em termos monetários (9.476%).

O ranking dos países de destino das exportações brasileiras de flores cortadas para buquês continua liderado pelos Estados Unidos, seguido de Holanda, Argentina e Portugal.

O grupo de folhas, folhagens e musgos para floricultura apresentou grande variação no valor da exportação conforme o destino: Estados Unidos (127%), Holanda (79%), Itália (31%), Alemanha (30%) e Suíça (4%) estão entre os principais importadores. Mas o crescimento anual expressivo no valor exportado desse item ocorreu no caso dos países de destino: Reino Unido (2.361%) e México (1.004%).

Os países enfocados no programa de exportação foram Holanda, Alemanha, Estados Unidos e Japão. Em 2003, o melhor desempenho foi da Holanda, em valor comercializado, e dos norte-americanos, em variação anual.

A contribuição exata do programa FloraBrasilis, agora com a meta reajustada para elevar as exportações para US$80 milhões até 2005, tem algumas incógnitas. Existem fatores de difícil controle, tais como a variação cambial do País e dos países importadores, a situação macroeconômica dos parceiros comerciais, eficácia do marketing, credibilidade e confiança em relação aos produtos e serviços, vantagem comparativa entre concorrentes, preços relativos dos produtos e insumos etc., que determinam o volume de negócios realizados no mercado internacional.

Em 2004, a possibilidade de repetir o desempenho e até acelerar o ritmo das exportações é grande. O Carrefour Brasil começou a negociação com produtores pernambucanos, com a finalidade de adquirir parte da produção de flores tropicais do Estado para serem comercializadas nos 220 hipermercados do grupo na França.

A Veiling Holambra, referência nacional na comercialização de flores com sistema de leilão eletrônico, iniciou a exportação diretamente aos clientes internacionais em 2003. Outro ponto que pode influenciar a decisão dos importadores internacionais é o diferencial na qualidade de alguns produtos. As rosas do Ceará, por exemplo, apresentam uma coloração especial devido à maior luminosidade da região. E os antúrios produzidos no ambiente especial de Caraguatatuba, que são coloridos, vibrantes e com intenso brilho, ganharam selo de origem para a exportação.

Também pode pesar a favor da exportação brasileira de produtos de floricultura o enfraquecimento do dólar e do iene, comparados ao euro. A Holanda, maior exportadora de flores no mundo, está perdendo interesse em exportar para países de além-mar, como Estados Unidos e Japão. Existem os problemas cambiais, mas também, os custos altos de transporte e de comercialização em relação ao valor dos produtos. ■

O destino das flores brasileiras (Valor da exportação 2002-2003)

Ranking	País	US$FOB 2002	US$FOB 2003	Total Var. %	Bulbos Var. %	Mudas Var. %	Flores Var. %	Folhagens Var. %
1	Holanda	7.684.149	9.705.878	26	15	26	251	79
2	Estados Unidos	1.571.678	3.745.151	138	67	93	198	127
3	Itália	2.078.472	2.194.031	6	-100	3	3	31
4	Japão	937.916	867.854	-7	0	-7	-100	-11
5	Reino Unido	466.506	451.255	-3	0	-13	0	2.361
6	Alemanha	372.632	418.093	12	-100	28	-75	30
7	Dinamarca	305.389	394.076	29	0	29	0	0
8	Uruguai	289.395	384.025	33	-14	53	-24	-100
9	Argentina	42.462	208.480	391	0	102	40.356	-11
10	Angola	2.050	196.317	9.476	0	9.476	0	0
11	Suíça	169.064	182.050	8	0	-100	0	4
12	México	144.369	162.150	12	7	-100	0	1.004
13	Portugal	457.758	118.184	-74	0	-60	-76	-93
14	Espanha	188.974	105.250	-44	0	-36	-98	-15
15	China	64.164	65.929	3	0	268	0	-18
	Subtotal	14.776.980	19.200.726	30				
	Outros	245.187	333.130	36				
	Total	**15.022.167**	**19.533.856**	**30**	**16**	**22**	**113**	**45**

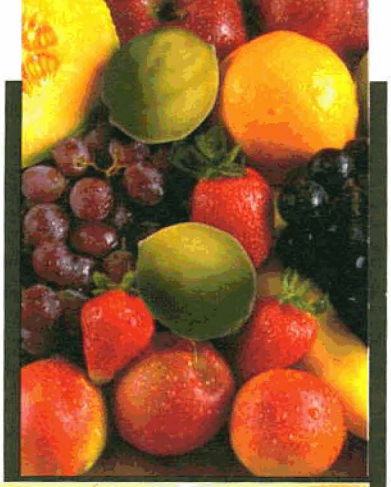
Fonte: SECEX (2004)

IKUYO KIYUNA *é engenheira agrônoma, pesquisadora científica do Instituto de Economia Agrícola (IEA) e coordenadora do Projeto Comércio Exterior Brasileiro de Flores e Plantas Ornamentais, cadastrado no Sistema de Informação Gerencial do Agronegócio (SIGA) da Agência Paulista de Tecnologia dos Agronegócios (APTA); ikuyo@iea.sp.gov.br.*

PAULO JOSÉ COELHO e **ROBERTO DE ASSUMPÇÃO** *são engenheiros agrônomos, pesquisadores científicos do IEA; coelho@iea.sp.gov.br; rassumpcao@iea.sp.gov.br.*

JOSÉ ALBERTO ÂNGELO *é analista de sistemas, assistente técnico de Pesquisa Científica e Tecnológica do IEA; alberto@iea.sp.gov.br.*

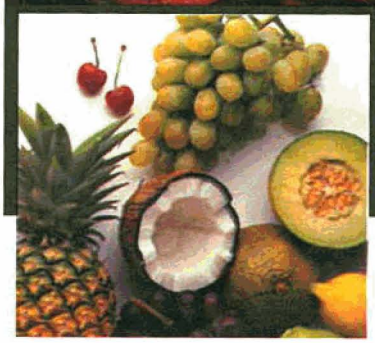
CARLOS EDUARDO FREDO *é engenheiro de computação da Agência Paulista de Tecnologia dos Agronegócios (APTA); carlosfredo@apta.sp.gov.br.*











Aprendendo a competir

Exportações brasileiras registram crescimento de 39% em 2003

A fruticultura brasileira, pelo quinto ano consecutivo, se mantém superavitária. A balança comercial de frutas frescas fechou 2003 com um saldo de US$267 milhões, US$110 milhões a mais do que em 2002. As exportações registraram crescimento de 39% em valor e 21% em volume, em relação a 2002. As vendas externas foram alavancadas pela uva (43% em volume e 77% em valor), pelo limão (56% e 71%), abacaxi (40% e 59%), melão (52% e 54%), pela manga (29% e 44%) e pelo mamão (38% e 35%).

Já as importações sofreram queda de 27,5% em volume e 18,7% em valor. A pêra, com quedas de 16% e 32%, a maçã (com 12% e 21%) e a ameixa (com 19% e 17%), foram as grandes responsáveis por essa redução.

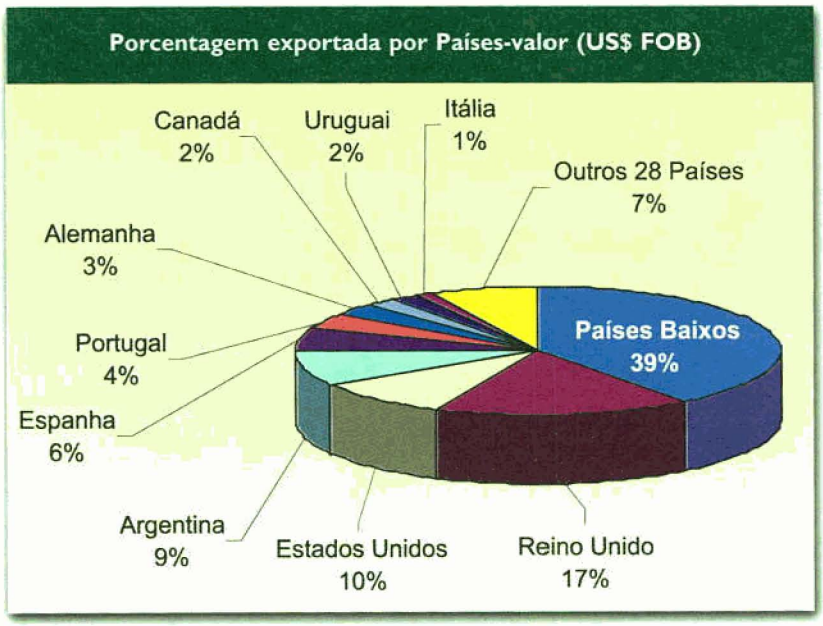
Destinos

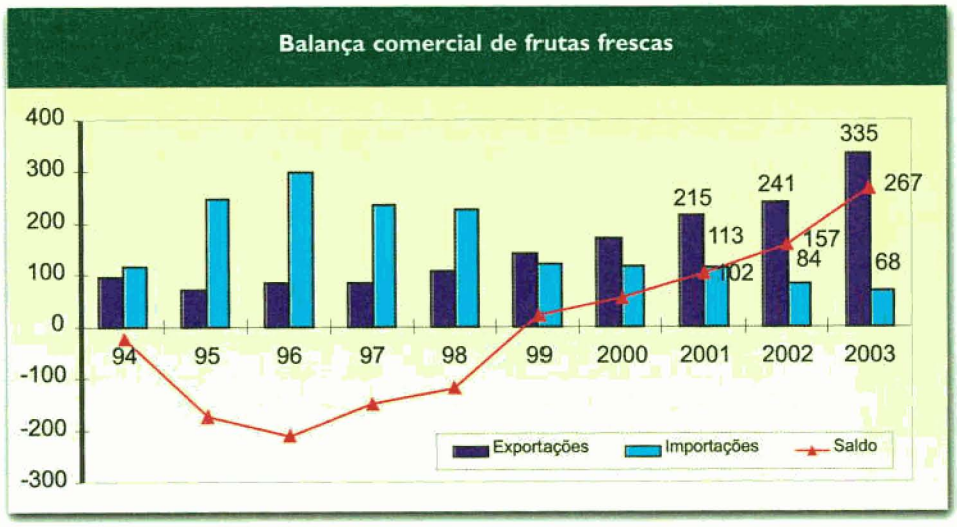
Quanto ao destino das exportações brasileiras, nota-se grande concentração no mercado europeu, que chega a absorver 70% das frutas brasileiras, seguido pelo Mercosul, com 11%. O maior importador é a Holanda, que funciona como centro distribuidor para a Europa. O maior importador para consumo direto é o Reino Unido, seguindo-se os Estados Unidos e a Argentina.

Próximos passos

Os investimentos realizados até o momento cumpriram o papel de propor, testar e aperfeiçoar um modelo de competitividade para nossa fruticultura; certamente, um dos segmentos com maior potencial de crescimento na pauta brasileira de exportações.

Mas a consolidação de tal processo, interna e externamente, ainda exigirá muitos anos até que se atinja o "ponto de não-retorno", quando os benefícios desse processo estarão enraizados em nossos pólos produtivos e nos mercados de destino, transformando uma atividade essencialmente agrícola em uma indústria de padrão mundial, com absoluto domínio das variá-





veis que estão do lado externo das porteiras das fazendas.

Dessa forma, a continuidade do processo deve ser considerada como tão ou mais importante do que as conquistas acumuladas até o momento. O êxito definitivo desse modelo está, a partir de agora, associado ao seu fôlego.

As ações estratégicas de promoção das frutas brasileiras, realizadas nas fases anteriores, nos proporcionaram avanços significativos, possibilitando uma nova visão dos mercados e identificando as reais oportunidades e também nossos pontos fracos.

Ao mesmo tempo, aprendemos e tomamos conhecimento das estratégias adotadas pelos grandes fornecedores de frutas para o mercado internacional, como África do Sul, Chile e Nova Zelândia.

Competitividade

Para promover as exportações de frutas brasileiras, o IBRAF (Instituto Brasileiro de Frutas) coordena, em conjunto com a Apex (Agência de Promoção de Exportações do Brasil) e as associações do setor, o Projeto Horizontal de Promoção das Exportações de Frutas Brasileiras. O objetivo é criar ações estratégicas em toda a cadeia de frutas, por meio de um programa permanente que inclui capacitação, treinamento, acesso sistêmico aos mercados externos e adoção de sistemas de organização inovadores e eficientes.

A grande meta do setor é se consolidar no mercado internacional. Um exemplo de que isso é possível são as maçãs brasileiras, que estão chegando ao mercado europeu com certificado do INMETRO. O certificado comprova que as frutas foram acompanhadas desde a plantação até o empacotamento.

As ações promocionais têm como alvo tanto os clientes/compradores em potencial como o consumidor final. A primeira etapa do programa Brazilian Fruit (2003/2004) está direcionada aos seguintes mercados: Alemanha, EUA, Reino Unido, França, Espanha, Holanda, Portugal, Escandinávia, Canadá, Ásia, Leste Europeu, países árabes e América Latina.

A campanha de promoção foi desenvolvida por setor. A maçã, por exemplo, tem como mercados-alvo Escandinávia (Noruega, Finlândia, Suécia), Reino Unido e Alemanha. Os novos mercados incluem a Ásia e o Leste Europeu. As prioridades do limão são a Europa e o Canadá. A promoção do melão está concentrada no Reino Unido, na Alemanha, Espanha e em Portugal; a do mamão papaia abrange EUA, Canadá, Alemanha, Reino Unido, Holanda, França, Espanha, Portugal e Itália. Manga e uva vão direcionar suas ações para Reino Unido, França, Alemanha, Noruega, Espanha e Portugal, enquanto a banana-prata vai "atacar" os mercados dos Estados Unidos e do Canadá.

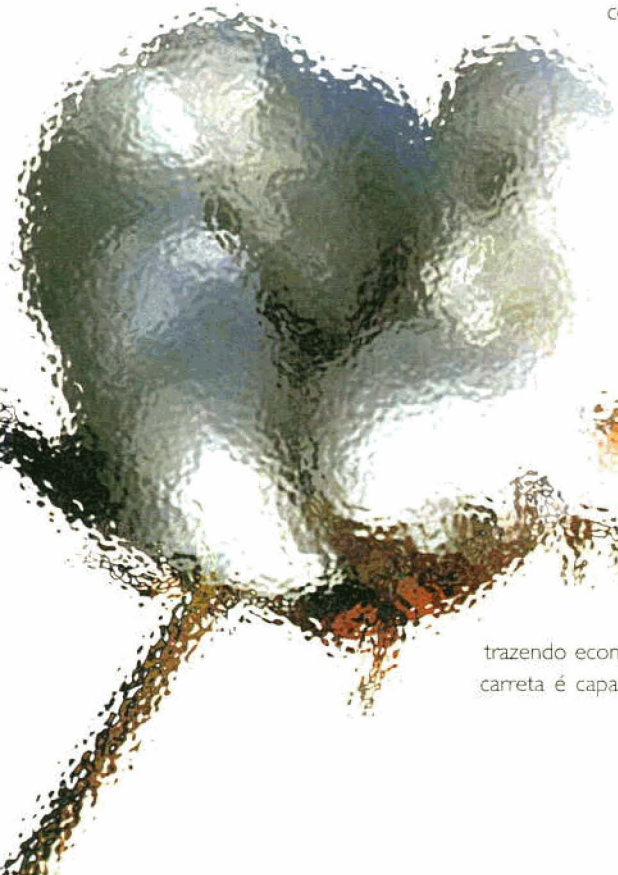
Além das ações de degustação em redes de supermercados e restaurantes, o projeto prevê também a participação nos principais eventos internacionais. ■

ONDE SABER MAIS:
Instituto Brasileiro de Frutas - IBRAF
http://www.brazilianfruit.org

Na rota do crescimento

Cultura gera renda e atrai investimentos

A retomada da cotonicultura brasileira começou na segunda metade da década de 90, capitaneada pelo Estados da região Centro-Oeste (Mato Grosso, Mato Grosso do Sul e Goias), além do Oeste da Bahia. Juntos, estes Estados já colhem dois terços da produção nacional. Seus governos estimulam a produção de fibra da melhor qualidade, com sementes mais produtivas e com mecanismos que permitem a devolução ao produtor de 75% do ICMS nos produtos de exportação superiores ao tipo 6. Anos atrás, o algodão se concentrava nos Estados de São Paulo e Paraná, apresentando baixa produtividade e qualidade inferior.



A capacidade de beneficiamento de algodão praticamente dobrou na região Centro-Oeste, com maquinário importado dos EUA. A participação da produção de algodão adensado (fardo de 225 quilos) cresceu em relação ao convencional (fardo de 200 quilos), trazendo economia no transporte. Uma carreta é capaz de transportar 120 fardos. Isso significa em peso 27 mil toneladas de adensado e 24 mil toneladas de convencional.

Há seis anos, o País era muito dependente do mercado externo, importando mais de 300 mil toneladas/ano. Em 2003, o Brasil vendeu lá fora 175,4 mil toneladas e já se forma como grande exportador.

A reviravolta se deve, entre outros fatores, à saída da Austrália do mercado mundial, após uma longa estiagem que reduziu a colheita daquele país de 800 mil toneladas para 200 mil toneladas.

Safra recorde

Nesta temporada (2003/04), o Brasil deverá colher uma safra recorde, a maior de sua história: 1,2 milhão de toneladas de produto em pluma, volume mais de 40% superior ao da colheita do ano passado. A safra supera, portanto, o volume colhido em 1984/85, de 965 mil toneladas.

A Associação Nacional dos Exportadores de Algodão projeta uma reserva de 280 mil toneladas para exportação. Hoje, já estão comprometidas 340 mil

CRONOLOGIA DA DISPUTA NA OMC, EM 2003

- **5 de fevereiro:** o Governo brasileiro decide abrir um comitê de arbitragem (ou painel) na Organização Mundial do Comércio contra os subsídios concedidos pelos EUA à produção e à exportação de algodão;
- **19 de fevereiro:** o pedido é analisado na reunião do Órgão de Solução de Controvérsias. Os EUA exercem seu direito de questionar e bloquear o pedido de formação do comitê;
- **18 de março:** o Brasil solicita a inclusão do tema sem risco de bloqueio. O tema é aceito e começa a discussão sobre os três árbitros a serem designados para emitir o parecer em 90 dias. Mais doze países entraram como partes interessadas no caso;
- **24 de junho:** o Brasil denuncia na OMC que os EUA concederam subsídios de US$5 bilhões além dos autorizados entre 1999-2002;
- **2 de dezembro:** os EUA retrucam o estudo econométrico do Brasil, com a argumentação de não levar em conta os preços futuros.

toneladas, enquanto o governo aposta em 420 mil toneladas. São produtos com fios longos e de textura superior.

Além de ampliar os volumes embarcados, o Brasil também diversifica mercados, com novos clientes na Europa e Ásia. Cerca de 47 países receberam o produto nacional. A combinação do câmbio, na faixa R$2,90/R$3,00, com os preços internacionais entre 55 e 58 centavos de dólar por libra-peso na Bolsa de Nova York, á garantia rentabilidade às exportações. Mas as cotações subiram para o patamar de 70 centavos a libra-peso melhorando ainda mais o resultado econômico das operações de exportação. ■

O painel da discórdia

O governo brasileiro alega que os pesados subsídios concedidos aos cotonicultores norte-americanos, estimados em US$5 bilhões, ultrapassaram os limites autorizados entre 1999 e 2002 e distorceram os preços internacionais da fibra. Os chamados barões do algodão do Alabama e do Texas embolsam recursos e vendem produto abaixo do custo de produção. Se essa transferência for cortada, as cotações podem subir até 25%.

Depois de a libra-peso do algodão chegar na casa de 90 centavos de dólar em 1994, a cotação internacional entrou em trajetória de queda. A produção brasileira foi desestruturada e, em 1997, equivalia à metade da obtida em 1990. Em novembro de 2001, a Bolsa de Nova York registrava contratos na base de 35 centavos de dólar, o nível mais baixo dos últimos 30 anos. Com mais de um terço da produção mundial, os EUA subsidiaram pesadamente 25 mil cotonicultores e enfraqueceram ainda mais os preços. Nesse momento, o setor brasileiro estava retomando a modernização e apenas não foi pego de surpresa em função da desvalorização do real.

No documento entregue ao painel (comitê de investigação) responsável pelo exame da disputa, os cálculos dos subsídios entregues em quatro anos chegam a US$12 bilhões, quando não deveriam ultrapassar US$8 bilhões, segundo os compromissos assumidos por Washington na Rodada do Uruguai.

Em princípio, os EUA sustentaram seu argumento com base na proteção da Cláusula de Paz, firmada no acordo sobre agricultura estabelecido pela Rodada do Uruguai, em que se prevê um prazo de carência, a expirar no fim de 2003, para os países não entrarem com processos de contestação, se os subsídios não respeitarem o limite fixado em 1992.

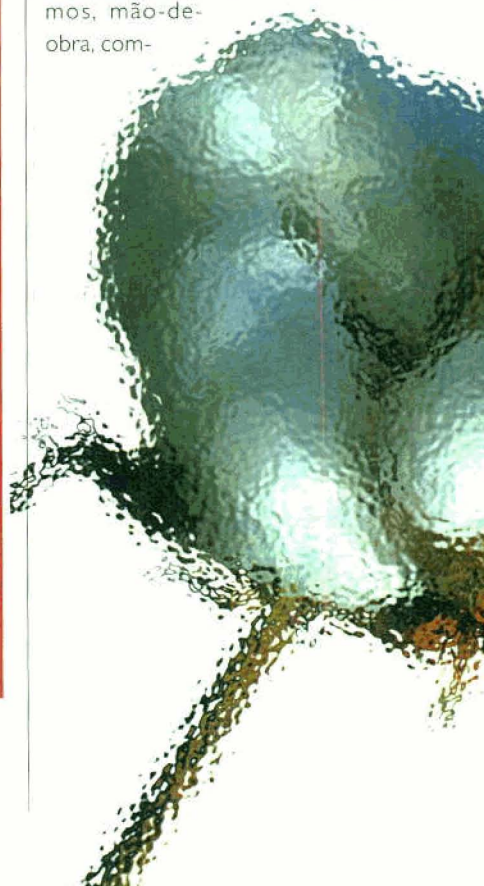
A base da briga inicial na OMC teve perda de tempo em função da Cláusula de Paz que não mais existe. Mas é um embate extremamente complexo. Trata-se da primeira vez que é colocado sob exame um eventual rompimento de um acordo. Além disso, uma época de intensa pressão internacional para a quebra da ajuda financeira aos produtores dos países desenvolvidos. Até o presidente Blaise Campaoré, de Burkina Faso, produtor de uma matéria-prima 50% mais barata em relação aos países concorrentes, veio à cena para reclamar espaço no comércio mundial.

ALGODÃO

Alta com

Diante da transferência geográfica dos algodoais no Brasil, na década passada, deslocando-se das regiões tradicionais de São Paulo e Paraná para o cerrado central, mudou o tipo de tecnologia. A atividade era conduzida em propriedades médias e pequenas, com intensiva utilização de mão-de-obra. Hoje, a nova cotonicultura se caracteriza pela produção empresarial em grande escala, elevado grau de mecanização, emprego intensivo de insumos e grandes aportes de capital.

A cultura se expande nos Estados de Mato Grosso, Goiás, Bahia e São Paulo, onde foram elaboradas planilhas de custo de produção para os anos agrícolas de 2000/2001 e 2002/2003. Para tanto, foi montado o Custo Operacional Efetivo Total (COE), adequado para comparar tecnologias alternativas de variedades sensíveis e resistentes à doença azul. Estão computados os custos variáveis (insumos, mão-de-obra, com-



...et't'vidade no Brasil Centra...

Características das regiões: variedades sensíveis à doença azul

Mato Grosso: Primavera do Leste e Sorriso	• produtos mais caros para controles de pulgões em Sorriso • sistema mecanizado, em grandes áreas, com plantio semi-direto na palha, incluído no cálculo do custo.
Bahia: Barreiras	• sequeiro, com controle do bicudo, apesar de baixa ocorrência • pragas de difícil controle, em especial, a lagarta das maçãs e a lagarta rosada.

bustíveis e manutenção de equipamentos), do financiamento do capital de giro, mais a depreciação de máquinas e equipamentos. Todos os valores trazidos para a base de janeiro de 2004 .

A remuneração da terra e do empresário, a depreciação de instalações diversas e os custos administrativos, dentre outros fixos e semifixos, não foram computados. O rendimento do algodão em pluma em relação ao caroço beira 40%. Os preços sofrem alguma variação por região.

Os maiores custos operacionais efetivos nos sistemas com variedades sensíveis à doença azul ocorreram nas regiões de Sorriso (safra 2000/2001) e Barreiras (safra 2002/2003), com o plantio de sequeiro. Destacam-se, por outro lado, as margens expressivas resultantes dos sistemas de produção da região de Primavera do Leste.

Informações importantes para a análise:

a) Custo Operacional Efetivo Total (COE) em pluma, por hectare, com colheita e benefício;

b) as margens se referem ao pluma e incorporam o valor unitário em R$/lb e R$/ha do benefício, com o desconto do Funrural;

c) o custo unitário utiliza rendimento de pluma de 39% para todas as regiões;

d) os valores são baseados na média do Indicador de Preços do Algodão CEPEA/ESALQ para cada safra, posto na cidade de São Paulo, com o preço decomposto para cada região.

Nos sistemas com variedades resistentes à doença azul, na safra 2002/2003, a menor margem em R$/ha ocorreu na região de Barreiras. Os maiores COEs foram registrados nas regiões de Sorriso e Ipameri (safra 2000/2001) e Barreiras (safra 2002/2003). As maiores margens ocorreram nas regiões de Primavera do Leste (2000/2001) e Sorriso (2002/2003).

As mesmas informações importantes para a análise das planilhas de custo das variedades sensíveis são também válidas para as variedades resistentes. As margens são para o produto em pluma e incluem o custo do benefício. O rendimento de pluma das variedades resistentes à doença azul foi de 39% para o Estado do Mato Grosso e de 36% para os Estados de Goiás, Bahia e São Paulo. A menor margem unitária para Ipameri se deve a dois aspectos: o elevado custo com herbicidas, devido ao uso de produtos mais caros, e o menor rendimento de pluma das variedades empregadas.

A nova cotonicultura brasileira nos

Sistema com variedades sensíveis à doença azul - 2000/2001*

Descrição	Sistema de Produção/Regiões		
	Primavera do Leste	Sorriso	Barreiras (sequeiro)
Produtividade (kg caroço/ha)	3.900	4.100	3.500
Sistema de plantio	Semidireto	Semidireto	Convencional
Tipo de colheita	Mecânica	Mecânica	Mecânica
	Custo do pluma (R$/hectare)		
Operações de máquinas	1.345,53	1.353,03	1.198,11
Sementes	46,75	52,99	40,93
Outros**	70,43	72,41	57,81
Adubos e Corretivos	526,78	759,52	499,50
Herbicidas	246,96	213,31	214,70
Inseticidas	359,65	718,92	545,56
Fungicidas	249,28	116,17	199,61
Assistência Técnica	56,91	65,73	55,12
Financ. Capital de Giro	186,81	239,89	193,59
Custo operacional efetivo	3.089,10	3.591,96	3.004,94
	Custo unitário do pluma		
R$/kg	2,08	2,30	2,25
R$/lb	0,94	1,04	1,02
Margem sobre o COE/receita bruta por libra	0,35	0,25	0,26
Receita bruta - COE por hectare	1.144,43	858,68	751,36

Fonte: CEPEA/ESALQ/USP.
* deflacionado pelo Índice Geral de Preços - Disponibilidade Interna (IGP-DI), da Fundação Getúlio Vargas (FGV), base: janeiro de 2004 = 1,00.
** regulador de crescimento e espalhante adesivo.

Descrição	Sistema de Produção/Regiões		
	Primavera do Leste	Sorriso	Barreiras (sequeiro)
Produtividade (kg caroço/ha)	3.900	4.100	3.500
Sistema de plantio	Semidireto	Semidireto	Convencional
Tipo de colheita	Mecânica	Mecânica	Mecânica
Custo do pluma (R$/hectare)			
Operações de máquinas	1.133,95	1.019,69	1.369,88
Sementes	75,81	82,35	82,35
Outros**	75,09	87,16	66,80
Adubos e Corretivos	526,08	789,98	605,53
Herbicidas	217,22	221,18	200,85
Inseticidas	390,91	781,32	594,54
Fungicidas	240,76	102,50	271,19
Assistência Técnica	53,20	61,68	63,82
Financiamento Capital de Giro	189,49	255,14	226,21
Custo operacional efetivo	2.902,50	3.401,00	3.481,18
Custo unitário do pluma			
R$/kg	1,95	2,17	2,61
R$/lb	0,89	0,99	1,18
Margem sobre o COE/receita bruta por libra	0,62	0,52	0,20
Receita bruta - COE por hectare	2.029,24	1.783,64	583,44

Fonte: CEPEA/ESALQ/USP
* deflacionado pelo Índice Geral de Preços - Disponibilidade Interna (IGP-DI), da Fundação Getúlio Vargas (FGV), base: janeiro de 2004 = 1,00.

cerrados possui um padrão elevado de consumo de insumos:

• o COE na safra de 2002/2003 para as regiões de Primavera do Leste e Barreiras mostra uma participação de adubos na ordem de 18%, enquanto as operações de máquinas (em que está incluída a depreciação do equipamento) representam cerca de 40%;

• a região de Barreiras apresenta maior gasto com operações de máquinas do que as regiões do Mato Grosso, com sistemas de produção semelhantes, devido ao tipo de maquinário: no Mato Grosso, são mais comuns equipamentos de pulverização auto-propelidos, com elevado custo unitário, mas reduzido custo médio de operação devido ao alto rendimento operacional.

• Primavera do Leste e Barreiras mostram elevado gasto com fungicidas em pulverizações foliares para controle de doenças das folhas, prática desnecessária no sistema de produção tradicional. São produtos de custo elevado. Um desafio para os programas de melhoramento das variedades de algodão.

Características das regiões: variedades resistentes à doença azul

Goiás: Ipameri • presença do bicudo e da lagarta

São Paulo: Votuporanga • presença do bicudo, plantio considerado convencional, mas com colheita mecanizada.

Sistema - variedades resistentes à doença azul - 2000/2001*

Descrição	Sistema de Produção/Regiões				
	Primavera do Leste	Sorriso	Ipameri	Barreiras (sequeiro)	Votuporanga
Produtividade (kg caroço/ha)	3.900	4.100	3.800	3.500	3.000
Sistema de plantio	Semidireto	Semidireto	Semidireto	Convencional	Convencional
Tipo de colheita	Mecânica	Mecânica	Mecânica	Mecânica	Mecânica
Custo do pluma (R$/hectare)					
Operações de máquinas	1.345,53	1.348,33	1.441,71	1.185,622	1.169,32
Sementes	82,23	93,92	52,92	81,86	58,47
Outros**	70,43	71,18	69,78	56,59	65,86
Adubos e Corretivos	526,78	759,52	610,31	499,50	543,69
Herbicidas	246,96	213,31	355,91	214,70	142,48
Inseticidas	300,08	516,31	551,97	466,33	325,94
Fungicidas	249,28	116,17	43,08	199,61	44,04
Assistência Técnica	56,43	62,37	62,51	54,08	47,00
Financiamento Capital de Giro	183,86	219,93	209,58	188,72	107,40
Custo operacional efetivo	3.061,57	3.401,06	3.397,76	2.947,02	2.504,21
Custo unitário do pluma					
R$/kg	2,06	2,17	2,54	2,21	2,37
R$/lb	0,93	0,99	1,15	1,00	1,08
Margem sobre o COE/receita bruta por libra	0,36	0,30	0,15	0,27	0,26
Receita bruta - COE por hectare	1.171,96	1.049,57	453,02	809,27	603,97

Fonte: CEPEA/ESALQ/USP
* deflacionado pelo Índice Geral de Preços - Disponibilidade Interna (IGP-DI), da Fundação Getúlio Vargas (FGV), base: janeiro de 2004 = 1,00.
** regulador de crescimento e espalhante adesivo.

Sistema - variedades resistentes à doença azul - 2002/2003*

Descrição	Sistema de Produção/Regiões				
	Primavera do Leste	Sorriso	Ipameri	Barreiras (sequeiro)	Votuporanga
Produtividade (kg caroço/ha)	3.900	4.100	3.800	3.500	3.000
Sistema de plantio	Semidireto	Semidireto	Semidireto	Convencional	Convencional
Tipo de colheita	Mecânica	Mecânica	Mecânica	Mecânica	Mecânica
Custo do pluma (R$/hectare)					
Operações de máquinas	1.134,35	1.013,78	1.032,05	1.354,94	815,04
Sementes	109,72	121,48	91,97	78,06	54,22
Outros**	75,09	85,32	96,27	65,57	81,15
Adubos e Corretivos	526,08	789,98	615,35	605,53	712,48
Herbicidas	217,22	221,18	366,64	166,16	170,64
Inseticidas	348,99	523,52	510,97	508,16	692,89
Fungicidas	240,76	102,50	50,23	271,19	55,08
Assistência Técnica	53,04	57,16	55,27	60,99	51,63
Financiamento Capital de Giro	188,51	228,14	214,40	210,68	159,08
Custo operacional efetivo	2.893,77	3.143,04	3.033,15	3.321,28	2.792,21
Custo unitário do pluma					
R$/kg	1,95	2,01	2,27	2,49	2,64
R$/lb	0,88	0,91	1,03	1,13	1,20
Margem sobre o COE/receita bruta por libra	0,62	0,59	0,40	0,25	0,38
Receita bruta - COE por hectare	2.037,97	2.041,60	1.191,27	743,33	876,36

Fonte: CEPEA/ESALQ/USP
* deflacionado pelo Índice Geral de Preços - Disponibilidade Interna (IGP-DI), da Fundação Getúlio Vargas (FGV), base: janeiro de 2004 = 1,00.
** regulador de crescimento e espalhante adesivo.

Custos de produção do algodão - safras 2000/2001 e 2002/2003*

Regiões	2000/2001				2002/2003			
	COE**	Custo R$/kg	Margem/lb	Margem/ha	COE**	Custo R$/kg	Margem/lb	Margem/ha
Variedades sensíveis à doença azul								
Primavera do Leste	3.089,10	2,08	0,35	1.144,43	2.902,50	1,95	0,62	2.029,24
Sorriso	3.591,96	2,30	0,25	858,68	3.401,00	2,17	0,52	1.783,64
Barreiras (sequeiro)	3.004,94	2,25	0,26	751,36	3.481,18	2,61	0,20	583,44
Variedades resistentes à doença azul								
Primavera do Leste	3.061,57	2,06	0,36	1.171,96	2.893,77	1,95	0,62	2.037,97
Sorriso	3.401,06	2,17	0,30	1.049,57	3.143,04	2,01	0,59	2.041,60
Ipameri	3.397,76	2,54	0,15	453,02	3.033,15	2,27	0,40	1.191,27
Votuporanga	2.504,21	2,37	0,26	603,97	2.792,21	2,64	0,38	876,36
Barreiras (sequeiro)	2.947,02	2,21	0,27	809,27	3.321,28	2,49	0,25	743,33

FONTE: CEPEA/ESALQ/USP
* deflacionado pelo Índice Geral de Preços - Disponibilidade Interna (IGP-DI), da Fundação Getúlio Vargas (FGV), base: janeiro de 2004 = 1,00.
** Custo Operacional Efetivo Total

De um modo geral, o custo do algodão é bastante elevado. Variou por hectare no intervalo de R$2.500,00/ha a R$3.500,00. As produtividades elevadas compensam e tornam o Brasil um dos países de menor custo médio de produção do mundo.

O cenário de preços favoráveis nos últimos anos proporcionou elevada rentabilidade. Daí a forte expansão da cultura no Brasil, mesmo em anos de preços elevados para a soja, cultura concorrente na ocupação física dos cerrados. O padrão de tecnologia, face ao grande volume de capital exigido, implica em elevado risco de produção e preços para os produtores. Para uma conjuntura adversa de preços, surge a especulação quanto a se esse modelo pode ser considerado ótimo.

O uso de variedades mais resistentes a pragas e doenças, com redução da aplicação de insumos químicos, representa alternativa interessante aos sistemas de produção atuais, mesmo que à custa de algum sacrifício de produtividade. Essa questão começa a preocupar os técnicos e profissionais envolvidos na atividade, e certamente será um elemento importante nas discussões a respeito da cultura do algodão no Brasil, em futuro próximo. ■

[1] Utilizou-se para o deflacionamento dos dados o IGP-DI.

JOAQUIM BENTO DE SOUZA FERREIRA FILHO *é professor associado do Departamento de Economia, Administração e Sociologia. ESALQ/USP. E-mail: jbsferre@esalq.usp.br*
LUCILIO ROGÉRIO APARECIDO ALVES *é doutorando em Economia Aplicada pela ESALQ/USP, Pesquisador do CEPEA. E-mail: lualves@esalq.usp.br*
AUGUSTO HAUBER GAMEIRO *é pesquisador do CEPEA.E-mail: ahgameir@esalq.usp.br*

As conseqüências da quota russa

O prejuízo seria maior se não fosse o grande abate de matrizes no Brasil em 2003

No final de 2002, a Rússia resolveu impor cotas para as importações de carnes, que entraram em vigor em maio de 2003. Agora, em 2004, foram introduzidas mudanças e estabelecidas quotas para EUA, União Européia, Paraguai e outros países. A base de cálculo foi o desempenho das compras entre 1999 e 2001.

O Brasil saiu prejudicado, uma vez que em 1999 seu volume de venda era pequeno. Agora, o País pleiteia uma revisão no sistema de quotas por origem. O impacto sobre as vendas é muito forte. A expectativa é de que as exportações nacionais alcancem 70% da quota, em torno de 180 a 190 mil toneladas. Outros mercados estão sendo trabalhados, como Europa, Japão, Coréia do Sul e México.

O resultado seria pior, se não fosse o grande abate de matrizes ocorrido em 2003 e, por conseqüência, uma oferta menor em 2004. O setor prevê uma produção máxima de 2,6 milhões de toneladas. Para um ajuste mais equilibrado no balanço de oferta e demanda, seria necessário um controle da oferta na ordem de 100 mil toneladas.

A relação comercial entre Brasil e Rússia envolveu uma movimentação de US$2 bilhões em 2003. O Brasil teve um saldo de US$500 mil - exportou US$1,5 bilhão e importou US$500 mil. Uma comitiva ministerial brasileira visitou a Rússia, e vice-versa, para estreitar o desenvolvimento de negócios.

Existe uma expectativa de que ainda este ano a Rússia venha a flexibilizar suas cotas de carnes. Em termos de volume, não será nada significativo. Nas discussões, também faz parte o açúcar, setor em que o Brasil exporta ao ano de 4 a 6 milhões de toneladas, com troca do sistema de quotas pelo de tarifa. Como moeda de troca, as autoridades brasileiras trabalham com dois enfoques. Primeiro, o aumento da compra de produtos do agronegócio russo, como fertilizantes e trigo. O segundo, de maior peso, é apoiar a pretensão russa de integrar a OMC.

Todo cuidado é pouco. Em janeiro deste ano, a Comissão Européia re-introduziu os subsídios à exportação de carne suína, encerrados em 2000. A UE pagará de •25 a •40 por 100 quilos. A alegação é de que a ajuda será provisória, pois a valorização de 40% do euro derrubou os preços quase na mesma proporção. Até agora, já foram comprados 85 mil toneladas. Uma política equivocada, quando os esforços são de retomada das negociações da OMC. ■

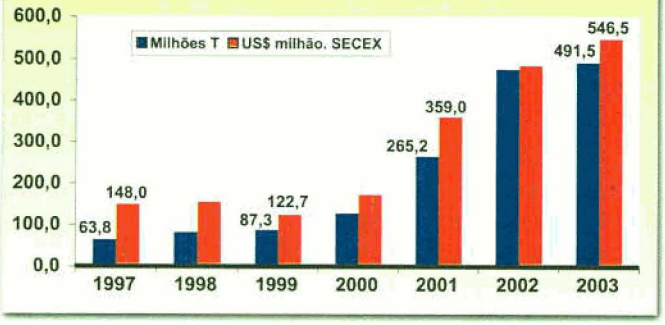
Rússia: cotas de importação 2004 (em 1000 toneladas)

Aves	Bovinos	Suínos
1.050	447	450
EUA: 772	EUA: 17	EUA: 42
UE: 205	UE: 359	UE: 227
Paraguai: 5	Paraguai: 3	Paraguai: 1
Outros: 68	Outros: 68	Outros: 180

Brasil: vendas à Rússia (em 1000 toneladas)

Carnes	2002	2003
Aves	296	201,5
Suínos	377,1	313,9

Brasil: exportação de suínos



Brasil: Produção de suínos



A rentabilidade da safrinha

A receita nesta temporada não será tão atraente como a de 2003

LEONARDO SOLOGUREN

Além de estarem atentos ao clima, fator crucial para a decisão de plantio do milho-safrinha, os produtores brasileiros se mostram demasiadamente preocupados com os seus custos de produção, que registraram um aumento de 40% em relação ao ano passado.

Um bom indicador é a análise da relação de troca entre sacas de milho e fertilizantes, em que houve uma significativa queda. O preço do produto não acompanhou a subida de preço do insumo agrícola. Apesar da recuperação parcial nos preços do cereal a partir de outubro, a relação de troca ainda não se mostra favorável ao produtor rural.

Considerando o Paraná como parâmetro de análise de custo e receita da safrinha na campanha 2003/04, chega-se a algumas constatações interessantes. A principal delas é de que sua rentabilidade certamente não será tão atraente quanto a da campanha anterior. Diante dos atuais preços, o resultado poderá ser até negativo.

A partir do pressuposto de que os preços do milho no estado do Paraná são balizados pela paridade de exportação, foi possível projetar os preços futuros do cereal, utilizando como fonte as cotações futuras praticadas na Bolsa de Chicago (CBOT) e o preço médio do dólar referenciado pela pesquisa de expectativa do Banco Central.

Quando se realiza a conta de paridade de exportação, com um prêmio sobre os preços na Bolsa de Chicago da ordem de US$¢ 40,00 por bushel, o preço da saca de milho no Oeste do Paraná é projetado para R$18,92 em julho, R$18,89 em setembro e R$ 19,20 em dezembro.

Com essa perspectiva de valores, a rentabilidade da safrinha na campanha 2003/04, pode ser avaliada com base em duas planilhas básicas de custo:

- a primeira, mais utilizada como referência, leva em conta apenas o custo operacional, ou seja, as despesas diretas envolvidas na operação de plantio, tratos culturais e colheita.
- a segunda considera as despesas indiretas envolvidas na atividade, como depreciação e custos de oportunidade (aqui, é considerado o custo de arrendamento da terra).

Um dos itens de maior peso nas despesas indiretas de produção do Paraná está no custo de arrendamento da terra, pois o mesmo é definido em função da quantidade de sacas de soja. Isso reduz muito a rentabilidade da atividade frente aos preços projetados de venda. Com uma produtividade de apenas 80 sacas por hectare, não há justificativa para aportar recursos na cultura. Sua margem líquida de contribuição é negativa. Já para uma produtividade de 110 sacas por hectare, a margem líquida de contribuição é da ordem de R$392,00 e a rentabilidade do ativo terra é de 2,9%. Para produtividade inferior a 95 sacas por hectare, o sinal vermelho de prejuízo está aceso.

Com um valor de terra de R$13.600,00 por hectare, a atividade gera prejuízos.

Acontece que, na prática, na maioria das vezes, a tomada de decisão de investi-

mento no milho-safrinha leva em conta apenas o custo operacional. Nesse caso, é desconsiderada a depreciação e o arrendamento. A justificativa leva em conta aspectos de ociosidade da terra e dos maquinários, a complementaridade com lavoura principal e o melhor giro proporcionado pela segunda safra. Nesse raciocínio, pesa apenas o conceito de gerar um fluxo de caixa positivo, sem existir a preocupação com a formação de reserva para reposição do investimento imobilizado.

A discussão é interessante e a resposta depende do critério a ser adotado pelo empresário rural. O fato certo e que ganhará espaço na tomada de decisão é a importância do nível de produtividade para a atividade remunerar o valor investido na terra.

Como a produtividade do milho-safrinha sofre demasiada influência do clima, o plano de produção do produtor rural poderá não alcançar a meta desejada, mesmo utilizando o mais alto nível de tecnologia. Em diversas ocasiões, fica muito difícil obter uma produtividade da ordem de 110 sacas por hectare. Uma saída, do ponto de vista do capital imobilizado e uma alternativa de maior rentabilidade, é a produção de milho em uma terra mais barata.

Quando se faz uma análise comparativa do custo de produção do milho-safrinha entre diferentes áreas, os resultados chamam a atenção. Um produtor rural pode obter maior rentabilidade sobre o ativo terra no Sudoeste de Goiás, em comparação com a região Oeste do Paraná. Isso é válido quando se considera um menor preço de venda do milho. No Centro-Oeste, tanto o preço do milho como do arrendamento são, em média, inferiores aos do Paraná.

Tomando-se como referência um preço de venda de US$5,50, a margem líquida de contribuição no Sudoeste é negativa em R$165,00/hectare, para uma produtividade de 80 sacas/hectare, sem remunerar o ativo terra. Em contrapartida, com uma produtividade de 110 sacas/hectare, a margem líquida de contribuição fica em R$324/hectare, inferior à do Paraná, porém, gerando uma rentabilidade sobre o ativo terra de 3,9%.

Se considerarmos apenas o custo operacional, existe a hipótese de uma produtividade de 80 sacas por hectare no Sudoeste de Goiás gerar uma renda de R$470,00/hectare, enquanto a hipótese de produtividade de 110 sacas por hectare propicia um

Paridade de exportação do milho

Mês	jul/04	set/2004	dez/2004
Dólar*	**2,993**	**3,029**	**3,083**
Descrição		**Localidade**	
	Oeste do PR	**Oeste do PR**	**Oeste do PR**
Fech. Chicago US$¢bushel**	US$¢306,00	US$¢299,50	US$¢296,50
Prêmio/desconto US$¢	US$¢40,00	US$¢40,00	US$¢40,00
Receita F.O.B. (US$¢bushel)	US$¢346,00	US$339,50	US$¢336,50
Receita F.O.B. (US$/tonelada)	**US$136,21**	**US$133,65**	**US$132,47**
Despesas (US$/tonelada)	**US$(30,86)**	**US$(29,73)**	**US$(28,67)**
Fretes	US$ (20,00)	(19,00)	(18,00)
Despesas Porto	US$ (4,20)	(4,20)	(4,20)
Taxas/Comissão/Margem	US$ (6,40)	(6,28)	(6,23)
Corretora de Câmbio	US$ (0,26)	(0,25)	(0,25)
Receita líquida	**US$105,35**	**103,92**	**103,80**
Receita líquida (US$/sc)	**US$6,32**	**6,23**	**6,23**
Receita líquida (R$/sc)	**R$18,92**	**18,89**	**19,20**

Fonte: Céleres
* Expectativa do Banco Central no dia 27/02
** Fechamento da CBTO no dia 01/03

Rentabilidade do milho-safrinha na campanha 2003/04, no Oeste do Paraná - hectare

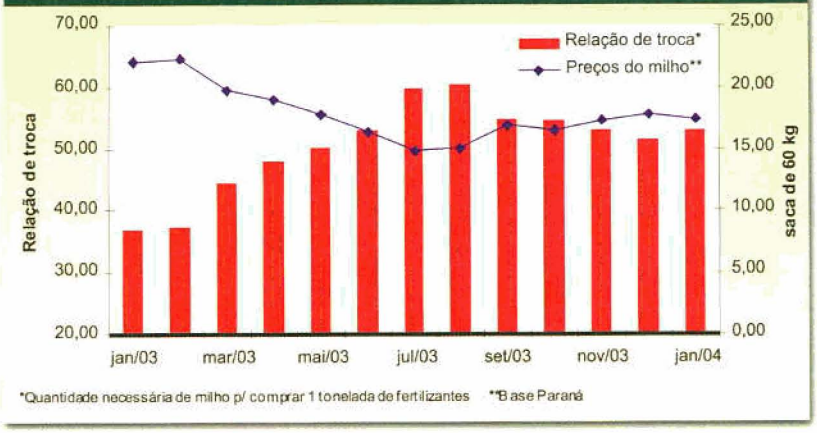
Descrição	PR Região Oeste	PR Região Oeste
Preço a termo*	**US$6,26**	**US$6,26**
Produtividade (sc/ha)	80	110
Taxa de câmbio média**	R$3,04	R$3,04
Receita operacional bruta	**R$1.520**	**R$2.091**
Funrural	R$ (33)	R$ (46)
Receita operacional líquida	**R$1.487**	**R$2.045**
Custo direto	R$ (855)	R$ (855)
Margem bruta de contribuição	**R$632**	**R$1.190**
Custo indireto	R$ (257)	R$ (257)
Arrendamento/Terra	R$540	R$540
Margem líquida de contribuição	**R$ (166)**	**R$392**

*Preço médio da paridade de exportação –** Preço médio do dólar utilizado na conta de paridade

Outras informações		
Custo unitário sem terra (R$/sc)	R$13,91	R$10,11
Custo unitário com terra (R$/sc)	R$20,66	R$15,02
Custo operacional	(R$10,69)	R$7,77
Custo unitário sem terra (US$/sc)	U$4,58	US$3,33
Custo unitário com terra (US$/sc)	US$6,81	US$4,95
Arrendamento (sc/ha)	12	12
Área total considerada (ha)	1.000	1.000
Área plantada considerada (ha)	700	700
Valor da terra (R$/ha)	R$13.600	R$13.600

Fonte: Céleres
Preços da terra baseados no Agrianal 2004
Custos de produção baseados em levantamento do Deral

Relação de troca e preços do milho



*Quantidade necessária de milho p/ comprar 1 tonelada de fertilizantes **Base Paraná

Rentabilidade do milho-safrinha na campanha 2003/04, no Sudoeste de Goiás

Descrição	PR Região Sudoeste	PR Região Sudoeste
Preço a termo*	**US$5,50**	**US$5,50**
Produtividade (sc/ha)	80	110
Taxa de câmbio média**	R$3,04	R$3,04
Receita operacional bruta	**R$1.336**	**R$1.836**
Funrural	R$ (29)	R$ (40)
Receita operacional líquida	**R$1.306**	**R$1.796**
Custo direto	R$ (836)	R$ (836)
Margem bruta de contribuição	**R$470**	**R$959**
Custo indireto	R$ (257)	R$ (257)
Arrendamento/Terra	R$(378)	R$(378)
Margem líquida de contribuição	**R$ (165)**	**R$324**
* Preço médio do dólar utilizado na conta de paridade		
Outras informações		
Custo unitário sem terra (R$/sc)	R$13,67	R$9,94
Custo unitário com terra (R$/sc)	R$18,39	R$13,38
Custo operacional	R$10,46	R$7,60
Custo unitário sem terra (US$/sc)	U$4,50	US$3,28
Custo unitário com terra (US$/sc)	US$6,06	US$4,41
Arrendamento (sc/ha)	9	9
Área total considerada (ha)	1.000	1.000
Área plantada considerada (ha)	700	700
Valor da terra (R$/ha)	R$8.360	R$8.360

Fonte: Céleres
Preços da terra baseados no Agrianal 2004
Custos de produção baseados em levantamento da FAEG

montante de R$959,00/hectare.

Em geral, é possível detectar que para o produtor rural remunerar seu capital imobilizado, será crucial obter uma alta produtividade do milho-safrinha na campanha 2003/04. A conclusão serve tanto para a porção Sul do País como para o Centro-Oeste. Por outro lado, quando se analisa apenas o custo operacional, o investimento na safrinha de milho é justificável, mesmo com a hipótese de baixa produtividade. ■

LEONARDO SOLOGUREN *é engenheiro agrônomo, mestrando em desenvolvimento econômico pela Universidade Federal de Uberlândia e diretor da Céleres.*

Safrinha virou segunda safra

No final dos anos oitenta, começava a surgir uma novidade interessante no campo: o plantio do chamado milho-safrinha, durante o mês de fevereiro, após a colheita da soja precoce. Havia na época uma forte dúvida quanto a se estava de fato surgindo uma tendência duradoura ou apenas mais uma moda. A indagação tinha justificativa, tanto de ordem econômica como técnica. Acontece que, sem proteção governamental em termos de preço mínimo e crédito, o trigo brasileiro ficou totalmente desprotegido e sem competitividade com o argentino. A cultura entrou em declínio e o agricultor ficou sem alternativas para fazer a dobradinha com a soja. Apareceu então a opção do milho. Já na parte de campo, principalmente por condições climáticas, o milho não é recomendável para as regiões mais frias e de baixa precipitação na época de seu florescimento.

A crise com a triticultura persistiu por mais tempo do que se esperava e, até agora, mesmo com todo o progresso em termos de variedades mais resistentes e de melhor qualidade na panificação, a atividade não mostra uma recuperação com firmeza. Já a deslanchada na soja, que praticamente quadruplicou a produção desde o começo dos anos noventa até agora, ampliou a área ocupada na região central do País e abriu espaço de um rodízio com milho de segunda safra, por questões, inclusive, sanitárias.

A grande constatação é de aumento da participação da safrinha de milho na sua produção total. Na última safra, superou um quarto do volume da colheita, e não mais se justifica o nome de safrinha. É de fato uma segunda safra, de importância vital para o País, no seu abastecimento interno, bem como na exportação do cereal.

Nada aponta para uma queda, em médio prazo, do milho da segunda safra. No ano passado, houve problemas estruturais para a retirada de produtos dos locais de produção para o consumo. As deficiências de armazenagem e transporte precisam ser amenizadas, pois deprimem a renda dos agricultores. Esse não é um problema de ordem estritamente conjuntural. Se o Brasil marcar uma posição exportadora anual acima de quatro milhões de toneladas e se firmar como fornecedor externo importante para o mercado internacional, ficará difícil imaginar uma reversão da tendência do milho da segunda safra.



Brasil é acusado de dumping

É a primeira vez que uma cadeia produtiva nacional sofre uma ação dessa natureza

Em outubro do ano passado, os produtores de camarão de oito estados norte-americanos, espalhados pelo Golfo do México e Atlântico Sul, se organizaram e entraram com uma petição no Ministério do Comércio dos EUA, com a alegação de prática de *dumping* e a reivindicação para cobrança de taxas de compensação alfandegária contra 12 países exportadores: Brasil, China, Tailândia, Vietnã, Índia, Indonésia, Honduras, Equador, Venezuela, México, Panamá e Bangladesh.

Em 2003, o crescimento no consumo de camarão passou a 570,5 mil toneladas. O produto representa 25% do consumo de frutos do mar e ganhou a liderança ao desbancar o atum. A pesca nos EUA mostra vertiginosa queda. Entre 2000 e 2003 caiu 15%, de 78 mil para 66 mil. O custo de produção é de US$6 a US$7 o quilo, praticamente o dobro do Brasil.

Metade da produção brasileira vai para os EUA, embora responda por pouco mais de 5% do seu consumo. A produtividade brasileira hoje é a maior do mundo e passa do dobro da produção da Tailândia, que fica em segundo lugar, com 3.200 quilos/ha.

Custos elevados

Os americanos sofrem pressão nos custos de produção e restrições ambientais à pesca dos crustáceos no Golfo do México e à queda dos preços no mercado internacional. As associações de pescadores da Louisiana e a Aliança Sulista de Camarões já conseguiram do governo federal uma liberação de US$35 milhões.

Durante o evento "Global Shrimp Outlook 2003", realizado no Cabo de São Lucas, no México, estiveram reunidos os principais produtores. Na oportunidade, os representantes da Associação dos Importadores, Processadores e Distribuidores dos EUA tentaram persuadir os países interessados a colaborarem para bancar os custos de US$1 milhão da defesa anti-dumping. Eles são aliados importantes dos exportadores, pois, a cada ano, suas importações crescem e, em 2003, chegaram a 430 mil toneladas, ao custo de US$4,0 bilhões, para revenda e faturamento no mercado interno de US$10,5 bilhões.

No Brasil, um dos pleitos do setor é o aporte de R$30 milhões para financiar investimentos na primeira etapa do Projeto Valor Agregado, com o apoio da Agência de Promoção das Exportações (Apex). A idéia é criar um mix de produtos de maior valor agregado. Das importações dos EUA, 70% são de produtos elaborados. Os preços são estipulados de acordo com a classificação do camarão, pela centenária instituição Urner Barry.

A posição de desvantagem do Brasil em termos de preços, quando comparado à média de dez países latino-americanos produtores e da China, decorre de dois fatores básicos: 1) da venda prematura do crustáceo, com peso abaixo do padrão internacional; 2) da comercialização do produto como simples matéria-prima.

A carcinocultura nacional cresce a passos largos, com novos empreendimentos, ampliação das áreas de cultivo, elevação da produtividade e aumento das exportações. A indústria investiu R$1,7 bilhão no cultivo e processamento. Desse total, menos de 10% correspondem a recursos governamentais. Mais de 95% da produção está concentrada na faixa costeira do Nordeste.

Brasil: números da carcinocultura-2003
Produção: 90 mil toneladas
Exportações: 60 mil toneladas
Faturamento: US$240 milhões
Produtividade: 6.500 quilos por hectare
Preço médio: US$4,50/quilo

Quanto ao anti-dumping, os exportadores brasileiros preparam a defesa das acusações e entregaram um questionário com dados sobre as vendas externas.
Numa próxima etapa, serão preparadas informações sobre custo de produção e valor construído.

No açúcar e no algodão, a posição é inversa: é o Brasil quem move ação contra *dumping*. O desfecho vai depender muito do andamento das negociações da ALCA, em que o peso do Brasil é notável. ■

O mercado do século XXI

Em 2003, a China tornou-se o segundo maior importador de grãos de soja do Brasil, com 6 milhões de toneladas

ARGEMIRO LUÍS BRUM



A China se consolida num dos maiores mercados consumidores do Planeta. Entre os países emergentes, possui a maior atração por investimentos externos diretos, tendo inclusive superado os EUA. Sua balança comercial cresceu a ponto de o governo dos EUA pressioná-la para realizar uma valorização da moeda. No agronegócio, os chineses são grandes importadores e uma referência na formação dos preços diários da soja em Chicago, ocupando o papel que a ex-URSS assumia nos anos 80.

Enquanto a ex-URSS dependia da tomada de empréstimos dos EUA para a compra de grãos, com a China, é diferente. O desafio é descobrir até onde a China chegará como, por exemplo, importadora de soja. A julgar pelas necessidades potenciais do país, com 1,4 bilhão de pessoas, a demanda crescerá por muitos anos. O Usda projetava importações de 30 milhões de toneladas para 2011, mas em 2003 estas já passaram de 22 milhões. Nesse ritmo, se tiver poder aquisitivo e se não surgir um substituto para a oleaginosa, as compras alcançarão 50 milhões de toneladas na próxima década, o que representa 25% da produção mundial atual.

Com uma economia crescendo a taxas médias de 10% ao ano, melhoram as condições de consumo da população. A soja constitui a oleaginosa mais competitiva na oferta de farelo (rico em proteínas) e de óleo vegetal comestível. A capacidade produtiva chinesa esbarra em problemas de solo e de água. Nos últimos cinco anos, enquanto a produção nacional estacionou entre 15 a 16 milhões de toneladas anuais, o consumo (medido pelo esmagamento) cresceu 119%, saltando de 12 milhões de toneladas para 26,3 milhões de toneladas.

De um modo geral, a produção

chinesa de oleaginosas é lenta e insuficiente. A média produzida entre 1998/99 e 2002/03 foi de 45,1 milhões de toneladas, dos quais, 15,3 milhões em soja. As outras seis oleaginosas (colza, girassol, amendoim e caroço de algodão) participam com 66% do total produzido. Para 2003/04, a produção de oleaginosa está projetada em 47,7 milhões de toneladas, sendo 16 milhões de toneladas em soja.

China: produção de farelo (milhões de toneladas)

Produção	2000	2003
Farelo de soja (1)	16,9	25,2
Farelo de oleaginosas (2)	30,3	37,1
(1)/(2) %	56%	68%

Fonte: Usda

No caso da produção de farelos, se o volume dos oito principais subprodutos das oleaginosas cresceu, a participação da soja aumentou em mais de 12%.

Participação do Brasil nas importações da China

Produto	1999	2003
Soja em grãos	10,6%	29%
Óleo de soja	9,5%	22,5%

Quanto aos 17 principais óleos vegetais e gorduras, a produção chinesa atingiu 16,4 milhões de toneladas em 2003, sendo que apenas os oito principais óleos vegetais representaram 73% deste total, cerca de 12 milhões de toneladas. A soja contribuiu com 4,5 milhões de toneladas.

Nesse contexto, a participação da soja brasileira nas importações chinesas aumenta rapidamente. Em 2003, o Brasil exportou 6,1 milhões de toneladas de grãos e 541 mil toneladas de óleo. A China já é nosso segundo maior comprador de grãos, depois da União Européia, que registrou compras de 11,5 milhões de toneladas. É bom lembrar que a China praticamente não importa farelo de soja, preferindo comprar o grão e triturá-lo localmente, agregando valor.

O mercado chinês ganha ainda mais importância neste momento, pois não impõe nenhuma restrição à importação de soja e derivados de origem transgênica. Assim como, aliás, cerca de 75% do mercado europeu e 90% do mercado mundial igualmente não o fazem. Na prática, a soja transgênica tem sido a redenção, pelo lado econômico, dos produtores brasileiros, em geral, e dos gaúchos, em particular. ■

ARGEMIRO LUÍS BRUM *é professor da UNIJUI, doutor pela EHESS de Paris (França), analista e pesquisador da Central Internacional de Análises Econômicas e de Estudos de Mercado Agropecuário (CEEMA); atualmente, chefe do Departamento de Economia e Contabilidade (DECon/UNIJUI).*

Falta terra para plantar

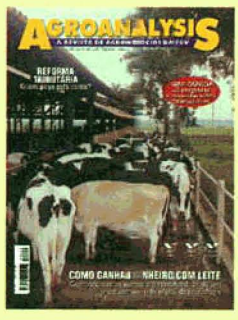
O Ministério da Propriedade e Recursos Naturais da China informa que em 2003 a superfície agricultável do país diminuiu em 270 mil hectares. A área disponível total é de 123,4 milhões de hectares, para ser explorada por cerca de 900 milhões de camponeses. Isso corresponde a 0,12 hectare *per capita*, enquanto o índice mundial é de 0,25. No Brasil, considerando-se a área disponível sem derrubada de matas (240 milhões de hectares) e uma população rural de 30 milhões, o índice chega a 8.

A história chinesa é marcada por guerras diante da escassa quantidade de terras para cultivo. São apenas 14%, em comparação com 24% de áreas baldias, 28% de gramados e 24% de florestas. Se em 2003 conseguiram recuperar 2,24 mil hectares de florestas e gramados, a quantidade de terras ocupadas foi de:

- 111,7 mil hectares para construção de fábricas, parques industriais e minas
- 37,0 mil hectares em estradas
- 52,7 mil hectares nas obras da represa Três Gargantas
- 50,4 mil hectares de descanso e recuperação de terras.

Somente com o processo de urbanização (taxa anual de 15%), o país perderá 200 mil hectares/ano até 2010. Cerca de 40 milhões de camponeses perderam suas terras nos últimos 20 anos para expropriações irregulares e especuladores imobiliários. O governo coibiu o uso ilegal de terra cultivável para outros fins por razões de segurança alimentar.

De acordo com a Constituição da China, fazem parte do patrimônio do Estado todos os terrenos edificáveis, cultiváveis e florestas. Mas os especuladores imobiliários gozam de muita liberdade para manipular o mercado. A expropriação de terras por parte dos governos locais é um dos principais debates na arena política nacional. O crescimento acelerado de investimentos em ativos fixos reduz drasticamente a superfície cultivável disponível.



ASSINE
AGROANALYSIS
A REVISTA DE AGRONEGÓCIOS DA FGV
e participe da publicação que melhor acompanha o Agronegócio
0800 770 88 81


A repatriação do cupuaçu

Frutas típicas do Brasil são patenteadas lá fora como marcas empresariais

Os brasileiros ficam estarrecidos quando tomam conhecimento das iniciativas de empresas estrangeiras para registrar marcas como cupuaçu, acerola, andiroba, copaíba, maracujá, açaí e guaraná, entre outras.

O primeiro caso que veio a público ocorreu com o cupuaçu, cujo fruto se tornou conhecido no mercado internacional por sua polpa de sabor exótico, usada para fazer cremes de sorvete, geléias e tortas. O registro foi descoberto quando um grupo de produtores da Amazônia tentava exportar o produto para a Europa e foi informado de que precisaria utilizar outro nome, pois o mesmo tinha sido patenteado por algumas empresas junto às agências oficiais do Japão, Estados Unidos e União Européia.

Desde então, organizações não-governamentais iniciaram uma batalha na Justiça para cassar registros de marcas, como, por exemplo, no Departamento de Patentes de Tóquio, no Japão, onde a lei é clara quanto à impossibilidade de registro de um nome de matéria-prima. Tal dispositivo é comum a todos os países membros da OMC, em decorrência de um acordo internacional sobre o direito de propriedade intelectual relacionado ao comércio, mais conhecido pela sigla em inglês TRIPS.

As gestões avançaram e passaram a contar com o auxílio do governo do Pará e do Ministério das Relações Exteriores do Brasil. O governo paraense encaminhou medidas judiciais com um pedido de repatriação da marca. As empresas brasileiras, por sua vez, assinaram termo de compromisso com o governo paranaense, no sentido de não recorrerem das suas ações. A única maneira de cancelar a marca é a ação administrativa que tramita nos escritórios de marcas e patentes.

Existem ainda pelo menos dois problemas ligados ao termo. O primeiro, pelo fato de que não existe a figura de repatriação de marca nas regras de propriedade intelectual. O segundo, porque o termo foi assinado com o governo paraense, mas a ação para anulação da marca é movida pelo grupo de trabalho amazônico, composto de 513 entidades da região, a Amazon-link e o Instituto Brasileiro de Direito Internacional.

Em fevereiro, o bureau de propriedade intelectual do Japão negou o pedido de uma empresa japonesa para patentear o processo de produção de óleo e gordura de cupuaçu, e o uso do mesmo em produto semelhante ao chocolate, conhecido como "cupulate". A rejeição foi considerada uma vitória da Embrapa, cuja patente tinha sido concedida pelo Instituto Nacional de Propriedade Intelectual, em 1999. Um exemplo para as empresas brasileiras que desenvolvem tecnologia para proteger, por meio da patente, os resultados de suas pesquisas.

O VALOR DA MARCA

Enquanto uma empresa é uma organização jurídica e estrutura funcional, com objetivos mercadológicos e financeiros, a marca é uma maneira de pensar e agir que nasce na empresa, mas reside na dinâmica de sua relação com diferentes públicos.

Ao longo do tempo, os investidores, distribuidores, fornecedores e consumidores percebem o valor da marca, se identificam e passam a participar na sustentabilidade do seu valor.

Uma marca tem importância e afeta o desempenho de uma companhia, porque influencia cada passo da cadeia de valor de um negócio. Quando é forte, gera receita, sustenta lucro e fornece aos clientes motivos emocionais e racionais para adquirir o produto com seu nome. Uma relação que sugere segurança, preço nobre e segmentação de mercado.



Dizem que 70% do valor de uma empresa está associado a atividades intangíveis, dos quais o maior é a marca. No mundo do marketing, existe plena concordância em torno da importância da marca, e sua compreensão e mensuração como ativo financeiro ganha espaço nos conselhos.

O empresário japonês Riuzaburo Kaku, a partir das mudanças de mentalidade na gestão das empresas, conta a história do capitalismo, em quatro fases:

- na primeira, o patrão explora o empregado;
- na segunda, o empregado se junta ao patrão para explorar o consumidor;
- na terceira, o consumidor se une ao empregado e ao patrão para explorar a comunidade vizinha;
- na quarta, aparece o capitalismo global.

Mas a evolução do capitalismo muitas vezes não é marcada pela integração entre oponentes, mas, sim, por relações mais maduras, para a convergência de interesses, para um jogo mais sustentável.

De qualquer forma, parece ainda estar bem distante no tempo o momento de se utilizar os nomes de domínio público das plantas para a construção de marcas. O Brasil, enquanto abrigo de preciosas reservas naturais do mundo animal e vegetal, também vai precisar estar alerta e participar nos embates comerciais e internacionais ligados a marcas e patentes. São novos capítulos similares aos embates do País, iniciados em 2003, nos painéis de conflito da OMC com algodão e açúcar, e agora, com o camarão. ■

O peso da soja e do milho na produção de aves e suínos

Empresas devem incorporar instrumentos de gerenciamento de risco para esses produtos estratégicos

FABIANA SALGUEIRO PEROBELLI
FÉLIX SCHOUCHANA

As empresas de aves e suínos estão expostas ao risco de terem suas margens de lucratividade deterioradas em função de um aumento de custo, especialmente decorrente de alta nos preços do milho e do farelo de soja ou da queda na receita de exportação, em razão de uma valorização cambial.

A produção de aves e suínos tem, como principais componentes para a formação da ração, o milho e o farelo de soja. Em 2003, suas participações foram de 90% em aves de corte, 78% em aves de postura e 82% em suínos.

Embora o milho seja importante para o setor de aves e suínos, o inverso também é válido. Dada a importância do milho e da soja para as empresas de aves e suínos, existe, portanto, uma necessidade por parte das mesmas de incorporar instrumentos de gerenciamento de riscos para essas mercadorias. Com uma bem estreita relação de custo e preço de venda do frango no mercado interno, o setor tem sido beneficiado com as exportações.

Em 2003, a margem do preço de venda no mercado externo em relação ao custo oscilou de 74% a 123%. Uma empresa competitiva não pode conviver com a possibilidade de ter suas margens oscilando nesse patamar. A solução é implementar instrumentos de gerenciamento de risco para: 1) fixar os principais custos de produção - milho e farelo de soja; 2) garantir a receita das exportações e evitar que a receita sofra deterioração por causa de uma queda do dólar.

No setor de suínos, a relação entre o quilo da carcaça no mercado interno e o preço de exportação também é estreita. A margem de lucratividade fica espremida. Em novembro de 2003, o custo por quilo de produção de suínos, em Santa Catarina, estava em R$1,90, enquanto o preço médio do quilo de carcaça estava em R$2,79, e o de exportação em R$3,39 (Instituto CEPA).

Enfim, a relevância do milho e do farelo de soja na composição dos custos das empresas avícolas e de suinocultura é clara. Os preços do mercado interno apresentam um comportamento muito próximo ao custo de produção, apesar de o crescente peso das exportações ajudar bastante. Como as margens oscilam bastante ao longo do ano, o planejamento das empresas fica difícil e coloca em risco a atividade.

Instrumentos que possam garantir antecipadamente o custo de produção, fixando os preços do milho e do farelo de soja, e também garantir a receita de exportação, não permitindo a deterioração da mesma em função de uma valorização cambial, melhoram o gerenciamento de risco das empresas.

Venda de rações (em 1000 toneladas)

Ingrediente	Aves		Suínos	Bovinos		Outros	Total
	Corte	Postura		Corte	Leite		
Milho	13.403,9	2.397,5	8.513,1	140,2	721,3	1.507,3	26.683,4
Farelo de soja	4.843,3	717,6	2.221,4	75,8	390,3	474,9	8.722,5
Farinha de carne	887,9	187,6	454,4	0,0	0,0	97,4	1.627,3
Farelo de trigo	242,2	251,4	1.142,5	137,9	709,6	127,8	2.611,5
Farelo de amendoim	0,0	0,0	0,0	34,5	177,4	5,2	271,1
Far. arroz des.	0,0	0,0	0,0	68,9	354,8	10,5	434,2
Far. algodão 40%	0,0	0,0	0,0	117,2	603,2	20,9	741,3
Sorgo	173,6	78,2	259,7	27,6	142,3	35,2	716,5
Trigulho	129,2	58,7	194,7	20,7	106,1	26,2	535,5
Calcário	141,3	280,2	90,9	10,4	53,2	35,0	611,0
Sal comum	60,5	12,0	64,9	3,5	17,7	8,6	167,3
Fosfato bicálcico	141,9	8,0	20,8	4,8	19,2	11,3	205,9
Farinha de ossos	157,4	0,0	20,8	3,5	18,1	10,9	210,7
Outros	0,0	0,0	0,0	44,3	234,9	10,0	289,2
Subtotal	20.180,6	3.991,2	12.983,2	689,4	3.548,2	2.380,4	43.773,0
Micro-ingredientes	69,4	8,8	16,8	0,6	1,8	2,0	99,4
Demanda Total	20.250,0	4.000,0	13.000,0	690,0	3.550,0	2.382,4	43.872,4

Fonte: Sindirações (2004)

Os riscos e a função dos mercados futuros

O risco de produção se configura pela possibilidade de ocorrerem problemas climáticos, tais como inundações, geadas, se-

Consumo de Milho no Brasil por Segmento (em mil toneladas)

Segmento	1999	2000	2001	2002	2003
Avicultura	12.529	12.786	13.479	14.500	15.356
Suinocultura	7.677	8.329	8.587	8.930	9.260
Pecuária	2.652	2.691	2.772	2.841	2.885
Outros animais	1.480	1.498	1.528	1.543	1.559
Consumo Industrial	4.150	4.000	4.050	4.090	4.132
Consumo Humano	1.458	1.476	1.505	1.514	1.530
Perdas/Sementes	859	850	998	913	915
Exportação	0	0	2.550	1.583	600
Outros	4.495	3.570	3.622	3.550	3.575
Total	35.300	35.200	39.091	39.464	39.812

Fonte: Abimilho (2004)

cas, e outros que possam comprometer seu resultado. O risco de performance ocorre pela possibilidade de o vendedor não honrar seu compromisso de entregar a mercadoria num contrato ou de entregar uma qualidade diferente daquela contratada. Ou ainda, pela possibilidade de o comprador não honrar o pagamento da mercadoria contratada.

O risco de preço ocorre pela possibilidade de o preço das mercadorias oscilar, fazendo com que o produtor não consiga cobrir seus custos de produção ou com que o comprador não consiga repassar o custo da matéria-prima para o produto final. Deve-se ter em mente que nem sempre os compradores conseguem repassar o aumento de custo dos insumos para o consumidor final.

O preço do frango ao consumidor final é formado em forte competição, pois se uma determinada empresa eleva o preço, perde participação para as concorrentes. No entanto, um dos principais insumos da ração para o frango é o milho, de custo imprevisível. O frigorífico corre o risco de uma elevação do preço do milho aumentar seu custo de produção, com dificuldade para repassá-lo ao preço final do frango.

Para esses riscos, existem seguros desenvolvidos no mundo, como o seguro de produção, o de crédito e o mercado futuro ou de opções. É importante comentar que há uma forte interligação entre esses três tipos de risco, pois uma queda brutal ou um excesso na produção pode causar oscilações no preço de uma mercadoria, tornando o produtor inadimplente perante seu financiador. O mercado futuro e de opções tratará especificamente do risco de preço.

Dada a relevância do tema "risco" para as empresas, que enfrentam situações de grandes oscilações cambiais, a possibilidade de a taxa de juros inviabilizar um financiamento ou de o preço de sua mercadoria declinar ou aumentar de maneira abrupta, a tendência é, cada vez mais, de se estruturar uma área de risco capaz de identificar corretamente esses riscos, mensurá-los e mitigá-los com os modernos instrumentos já disponíveis no País.

A função básica do mercado futuro é a de ser um instrumento de gerenciamento de risco pelo qual se transfere o risco de preços entre agentes do mercado. Sabe-se que o risco é inerente à atividade econômica. Um produtor de milho, em função de uma forte seca ou geada, pode ter sua plantação deteriorada, implicando na quebra da safra, o que irá afetar a rentabilidade do negócio (a venda no mercado disponível do milho). Para sair do risco, esse produtor precisa encontrar alguém que assuma seu risco, seja para quem tenha o risco contrário ao seu (por exemplo, uma indústria), seja para um tomador de risco (como um fundo que está buscando uma taxa de juros).

Os frigoríficos de aves e suínos têm de trabalhar com alguns riscos que escapam ao seu controle. É o caso de uma elevação abrupta do preço do milho ou do farelo de soja, implicando numa elevação inesperada de seus custos. Assim, tanto produtores quanto frigoríficos atuariam no mercado futuro, a fim de transferir aqueles riscos entre si ou para um terceiro agente, no caso, os investidores, cujo interesse está em obter ganhos com as oscilações do mercado em troca do risco assumido.

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

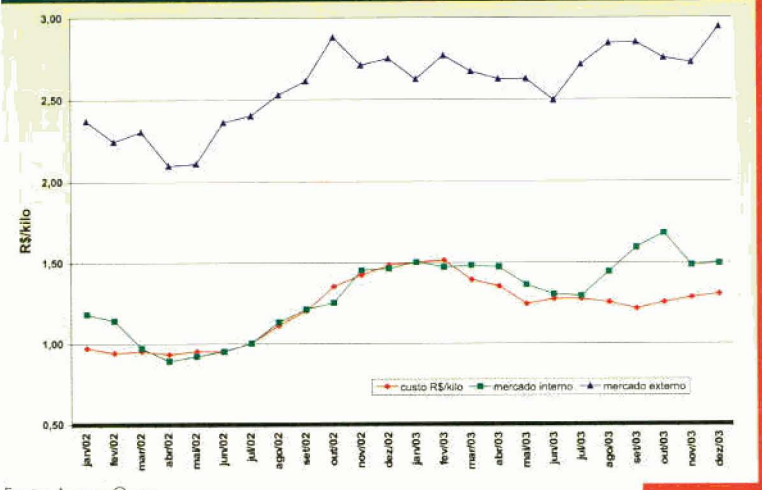
Fixação do preço na exportação

A operação de fixação do preço da exportação de frango ajuda a entender melhor o risco que correm os exportadores de frangos e suínos. Uma empresa que fecha um contrato de exportação, em primeiro de março, para recebimento em junho de 2004, ao preço de US$1.000,00 a tonelada, com base no câmbio do dia 10 de março, de R$2,89 o dólar americano (US$), calcula receber R$2.890,00 a tonelada.

Suponha que o pagamento será efetuado de fato em junho. Nesta data, o câmbio pode ter sofrido uma valorização, ou seja, estar a R$2,70/US$, ou pode ter se desvalorizado, estando a R$3,00/US$. Nesses dois casos, a receita original calculada ficou alterada. No primeiro caso, a receita cairia para R$2.700,00/tonelada. No segundo caso, haveria um ganho, e a receita iria para R$3.000,00/tonelada.

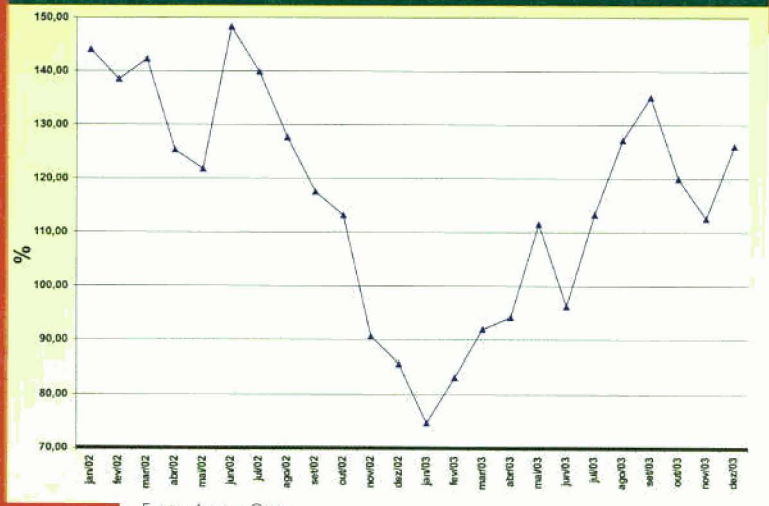
Como é grande a possibilidade de qualquer um dos cenários ocorrer, o frigorífico precisa de um mecanismo de proteção de preços que lhe garanta antecipadamente aquela receita de R$2.890,00/to-

Brasil: preços e custo do frango



Fonte: Aves e Ovos

Margem do preço de exportação sobre o custo de produção do frango



Fonte: Aves e Ovos

nelada. É importante lembrar que, se o frigorífico fechou um contrato de exportação com base naquela receita, é porque isso está adequado aos seus custos de produção. E um mecanismo que lhe garanta aquela receita estará de acordo com as suas necessidades.

Nesse caso, o risco do frigorífico é de uma valorização do câmbio. Então, o frigorífico precisa de um instrumento que, caso o câmbio se valorize, ou seja, passe de um valor de R$2,89/US$ para R$2,70/US$, na época em que for embarcar a carne, ele receba esta diferença (R$0,19/US$). Com esta diferença (R$0,19/US$) e os R$2,70/US$ que receberá quando do embarque, o frigorífico terá de volta o câmbio inicialmente planejado (R$2,89/US$). Como o risco é o de a relação R$/US$ cair, então, o frigorífico venderá contratos de dólar no mercado futuro.

Outro risco que o frigorífico corre é de o preço do milho e do farelo de soja aumentar, o que poderá afetar a sua estrutura de custos. No caso do milho, o raciocínio é o mesmo. O frigorífico precisa de um instrumento financeiro que, caso o preço do milho se eleve, ele receba a diferença e possa comprar o milho do produtor ao preço de mercado. Nesse caso, como o risco é de o preço do milho subir, o frigorífico comprará contratos futuros de milho. Assim, a função dos mercados futuros será a de garantir uma diferença financeira para que o frigorífico possa reaver a posição planejada no dia 1 de março.

Então, no dia 1 de março, o frigorífico venderia os contratos de dólar a uma taxa de R$2,89/US$, e compraria o contrato futuro de milho ao preço de R$19,50/saca. Ao fazer a operação de seguro (também denominada de *hedge*), o frigorífico garantiu antecipadamente a re ceita de exportação de R$2.890,00/tonelada e o custo do milho de R$19,50/saca.

No vencimento do contrato, o preço do milho poderá subir ou cair, acompanhando o mercado físico. Se no vencimento do contrato o preço estiver a R$20,50/saca, o frigorífico receberá a diferença de preço entre as duas datas (R$20,50/saca - R$19,50/saca = R$1,00/saca). Veja que, com essa diferença, o frigorífico será capaz de comprar o milho ao preço de mercado, pois R$19,50/saca era o que ele pretendia pagar pelo milho no dia 1 de março e, com a alta, ele receberá exatamente a diferença - R$1,00/saca -, para honrar o preço do dia 1 de maio (época em que irá adquirir o milho, para produzir o frango e embarcá-lo em junho), de R$20,50/saca.

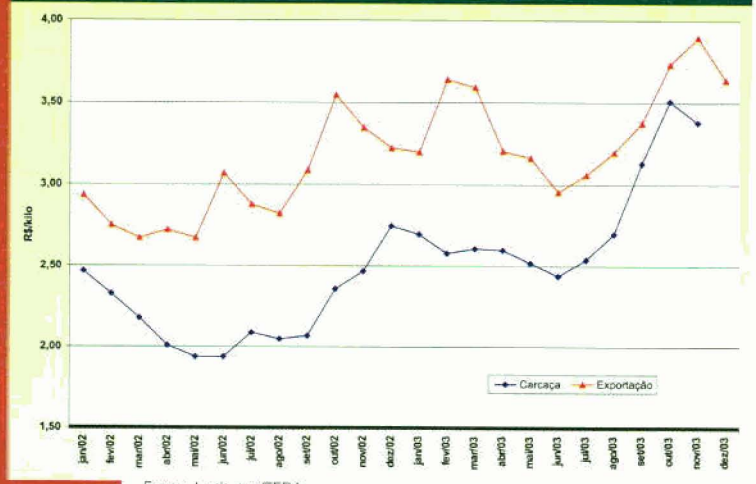
No caso do câmbio, será a mesma situação; o frigorífico garantiu a receita antecipada de R$2.890,00/tonelada. No dia 1 de março, vendeu o contrato futuro de dólar à taxa de R$2,89/US$. No vencimento, no dia 1 de junho, a taxa caiu para R$2,70/US$, e o frigorífico recebeu a diferença (R$2,89 - R$2,70 = R$0,19). Note que, com essa diferença, o frigorífico foi capaz de vender a carne pela taxa de câmbio inicialmente pretendida. Pois no dia 1 de junho embarcará a carne e receberá o câmbio de R$2,70/US$, mais os R$0,19/US$ (recebidos no mercado futuro), e terá a taxa inicialmente pretendida de R$2,89/US$.

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

No dia 1 de março, o frigorífico, como anteriormente, vendeu os contratos de dólar a uma taxa de R$2,89/US$, e comprou o contrato futuro de milho ao preço de R$19,50/saca. No vencimento do contrato, o preço do milho acompanhou o mercado físico e caiu. No dia 1 de maio, o preço estava em R$18,50/saca Assim, teria que pagar a diferença de preço entre as duas datas (R$18,50/saca - R$19,50/saca = R$1,00/saca). Veja que, com essa diferença, o frigorífico compraria o milho ao preço inicialmente planejado, pois R$19,50/saca era o que ele pretendia pagar pelo milho no dia 1 de março. Com a queda, ele pagou exatamente a diferença - R$1,00/@ da desvalorização do físico.

No caso do câmbio, será a mesma situação; o frigorífico garantiu a receita antecipada de R$2.890,00/tonelada. No dia 1 de março, vendeu o contrato futuro de dólar à taxa de R$2,89/US$. No vencimento, no dia 1 de junho, a taxa caiu para R$3,00/US$, e o frigorífico pagou a diferença (R$2,89 - R$3,00 = R$0,11). Note que com esta diferença o frigorífico vendeu a carne pela taxa de câmbio inicialmente pretendida. Pois no dia 1 de junho embarcará a carne e receberá o câmbio de R$3,00/US$, menos os R$0,11/US$ (pagos no mercado futuro), e terá a taxa

Preços do suíno no mercado interno (carcaça) e na exportação



Fonte: Instituto CEPA

inicialmente pretendida de R$2,89/US$.

Assim, como foi observado, o mercado futuro é um instrumento auxiliar da comercialização. A função do mesmo é garantir a taxa de câmbio e o preço do milho inicialmente contratados no dia 1 de março. Pois aqueles preços rendiam uma rentabilidade ao frigorífico, pela qual ele não podia correr o risco de não atingir. Como não se sabe em qual direção os preços do milho e do câmbio irão caminhar, e para não correr riscos, o frigorífico utilizou os mercados futuros de dólar e milho, que garantem um montante financeiro capaz de honrar uma situação adversa. Se a situação for favorável ao frigorífico (desvalorização mais queda dos preços do milho), ele pagará a diferença no mercado futuro.

Então, o mercado futuro é um instrumento pelo qual o agente recebe uma diferença para honrar uma posição contrária no mercado físico, ou paga essa diferença, caso a situação seja favorável.

Em resumo, na exportação de um produto, estão incorporados dois riscos, o da valorização do câmbio e o da alta dos preços do milho, que tem um peso importante na composição dos custos das empresas de aves e suínos. Para se proteger da atuação destes dois eventos, o exportador poderia garantir antecipadamente a receita de exportação, por meio da utilização dos contratos futuros de dólar e de milho. O exemplo é válido para outros produtos exportáveis. A BM&F tem contratos para nove produtos agropecuários: açúcar, álcool anidro, algodão, bezerros, boi gordo, café arábica, café conillon, milho e soja. Para operar nos mercados futuros e obter mais informações sobre o funcionamento dos mesmos, procure uma corretora associada, no site: www.bmf.com.br

Mercado futuro de milho

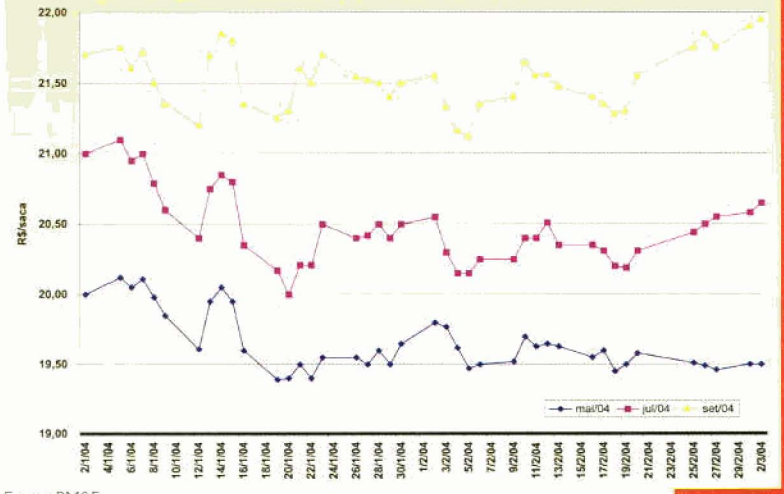
O contrato futuro de milho da BM&F começou a ser negociado em 1996, sendo que, em 2003, atingiu 1,2 milhão de toneladas. Além de fornecer um seguro de preço à cadeia do milho, o mercado futuro dá transparência de preços. Um instrumento auxiliar no financiamento da atividade.

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 para esse produto no Brasil.

O mercado futuro é um instrumento pelo qual o agente recebe uma diferença para honrar uma posição contrária no mercado físico, ou paga essa diferença, caso a situação seja favorável

Com o desenvolvimento da liquidez no mercado de milho no Brasil, novos agentes estão se integrando ao contrato, como produtores e cooperativas, indústrias ligadas à avicultura e suinocultura, ração animal, indústria de alimentos e de exportação. E com a entrada desses novos agentes, que fazem o *hedge* natural, os financiadores de CPRs começam a trazer maior liquidez ao mercado, contribuindo para aumentar os recursos para o milho.

Sinalização do mercado de milho



Fonte: BM&F

O potencial do mercado de milho pode ser inferido pelo que o mercado do café já conquistou na BM&F. Nesse mercado, se negocia duas vezes a produção nacional, e se conseguiu atrair os não residentes, investidores estrangeiros, que respondem por cerca de 30% dos contratos em aberto de café, o que demonstra a capacidade de atrair tomadores de risco estrangeiros, a exemplo das bolsas mais desenvolvidas do mundo.

Os preços do milho apresentaram, durante o ano de 2003, uma trajetória de redução, passando de R$29/saca para R$16/saca em agosto. O comportamento de queda foi reflexo do aumento de produção na safra 2002/03, em relação à anterior. O estoque inicial era de 1 milhão de toneladas. Para 2003/04, a estimativa da Conab é de uma produção de 45 milhões de toneladas e um estoque inicial de 5,8 milhões de toneladas.

As expectativas para 2004 projetam preços de R$19,50/saca para maio e R$22,80/saca para novembro. Um cenário muito próximo entre os dois anos, mas com expectativas superiores ao mercado à vista para 2004. A razão disso está em alguns fatores de incerteza para o próximo ano.

Dentre estes fatores, estão a produção da Argentina, com problemas no plantio da safra de verão 2003/04, e a estimativa de redução na produção. A queda na exportação chinesa é outro ponto que deve ser observado. No cenário nacional, o problema de logística no pico de safra tende a se agravar com a safra recorde de soja e a proibição do embarque de transgênicos pelo porto de Paranaguá. A dimensão da safrinha de milho também gera dúvidas, devido à pequena quantidade de insumos adquirida pelos produtores e um quadro de clima não tão favorável quanto o do ano de 2003. ■

FÉLIX SCHOUCHANA *é diretor de Mercados Agrícola da BM&F. E-mail: felix@bmf.com.br.*

FABINA SALGUEIRO PEROBELLI *é economista da BM&F. E-mail: fabianap@bmf.com.br.*

A perniciosa contribuição sindical

LUIZ AUGUSTO GERMANI

Não pode haver nada mais prejudicial a uma categoria econômica do que um sindicato que seja um reduto de poucos dirigentes preocupados em perpetuar a ocupação de seus cargos, altamente remunerados e repletos de regalias. Um quadro denominado de "cartório", no sentido pejorativo da palavra.

O "desvio" sindical tem dois alicerces. O primeiro, na obrigatoriedade de pagamento da contribuição sindical, por parte dos integrantes da categoria econômica. Em segundo, quando a arrecadação é feita pela Confederação, e não na região onde o sindicalizado está. É por isso que o Executivo defende o fim da compulsória contribuição sindical, antigo imposto sindical.

O produtor se revolta por financiar regiamente uma estrutura sindical pouco profissional, que considera antiquada e corporativista

No setor agropecuário, o debate sobre o tema não se concentra no "fim", no sentido de término, da obrigatoriedade da contribuição sindical rural, mas muito mais em seus "fins", no sentido de direcionamento e administração de seus recursos.

A diferença do enfoque deriva da enorme dispersão de produtores por todo o território nacional. Isso dificulta em muito a união de todos para "lutas", reivindicações e proteção de interesses comuns aos integrantes da categoria. Enquanto isso, a necessidade de o produtor rural ser representado diante do Poder Público não ocorre a contento.

Por outro lado, o produtor rural se revolta e se constrange por financiar regiamente uma estrutura sindical pouco profissional e nada moderna, que considera antiquada e corporativista. Um produto natural de uma administração preocupada em proteger "pelegos", que deixaram de ser produtores rurais para se dedicarem, por décadas a fio, à "profissão" de dirigentes sindicais.

O produtor rural não aceita mais a ilegalidade de se cobrar uma contribuição sindical na mesma base do ITR, fato que gera uma arrecadação muito próxima, senão maior, da do próprio imposto. Também não pode conviver com dúvidas sobre a utilização de seus grandiosos recursos.

Se cada produtor rural estiver pagando cinqüenta reais, anualmente, a título de contribuição, a arrecadação fica próxima de 150 milhões de reais. Dirão os dirigentes sindicais que 20% pertence ao Ministério do Trabalho. Pois bem, mas sobram 120 milhões de reais. Isto sem considerar que muitos produtores ainda pagam outras contribuições e altas taxas, de forma direta ao Sindicato Rural da região de seu imóvel rural, para obterem algum tipo de serviço. O produtor rural reflete sobre a relação arrecadação/serviço prestado e não percebe qualquer tipo de equilíbrio.

O produtor rural não consegue centralizar suas queixas no financiamento forçado de uma estrutura de representação para sua categoria econômica. Percebe a importância de vir a ser adequadamente representado, pois questiona os critérios para a fixação dos valores da contribuição sindical e a utilização dos altos valores arrecadados. Não recebe nenhuma prestação de contas detalhada e compreensível. Não conhece os critérios de acesso e perpetuação nos cargos diretivos, especialmente os das Federações e da Confederação.

Portanto, o produtor rural deseja mudanças na contribuição sindical, assim como toda a sociedade deseja. Procura ser ouvido para bem ser representado, e não ser vítima de uma cobrança ilegal.

Existe o fundamento: a contribuição sindical é obrigatória e tem natureza tributária, conforme estabelecido no Código Tributário Nacional. Um tributo sujeito à estrita legalidade, vinculado a financiar serviços ao produtor rural. Uma taxa (espécie característica dos tributos vinculados), na qualidade de tributo, que não pode, por ordem constitucional, ter a mesma base de cálculo de um imposto (outra espécie de tributo). Mas isso vem ocorrendo, pois a contribuição sindical rural tem como base de cálculo o Valor da Terra Nua - VTN, que também é base de cálculo do ITR (imposto). Inconstitucionalidade flagrante.

Assim, além de os produtores rurais, em sua maioria, não se sentirem adequadamente representados, eles são vítimas de uma contribuição sindical cobrada de forma ilegal, que é, inclusive, rechaçada pela Organização Internacional do Trabalho - OIT, em sua Convenção nº87, uma vez que sua obrigatoriedade representa uma forma compulsória de filiação sindical. ■

LUIZ AUGUSTO GERMANI *é advogado agrário. E-mail: germani@germaninet.com.br*

A obrigatoriedade do geo-referenciamento

PAULO DAETWYLER JUNQUEIRA

Com os atos normativos do INCRA e do Ministério do Desenvolvimento Agrário, publicados no Diário Oficial da União de 20/11/2003 (edição 226, pág. 98-101), necessários para o cumprimento da Lei 10.267/2001 e de seu decreto regulamentador 4.449/2002, que tratam do Registro Público de Terras, é inferida aos proprietários rurais, a partir dessa data, uma obrigatoriedade legal. Portanto, é de suma importância seu entendimento e seu cumprimento, de acordo com esta nova regra jurídica.

1. *Quem está obrigado?*

— Todo proprietário de imóvel rural. Para os com área superior a 4 módulos fiscais, a responsabilidade da execução e o custo são do proprietário. Para os com área abaixo de 4 módulos, a responsabilidade e o custo são do Estado. Para saber a quantidade de módulos de sua área, basta consultar o CCIR e identificar no campo nº de módulos fiscais.

2. *Quais casos são obrigatórios?*

— Quando houver qualquer registro na matrícula do imóvel (compra/venda; reserva legal; financiamento bancário etc.), ou quando do recadastramento junto ao INCRA, observados os prazos abaixo indicados.

3. *Como é feita a identificação do imóvel?*

— Pelo levantamento geo-referenciado por aparelhos medidores de GPS, com a localização, os limites e as confrontações obtidas a partir de memorial descritivo, com a implantação dos marcos definidores acompanhados das respectivas plaquetas de identificação afixadas, assinado por profissional habilitado e com ART recolhida, acompanhado da "declaração de reconhecimento de limite", com assinatura reconhecida em cartório dos confrontantes do imóvel, do profissional e do proprietário do imóvel em pauta.

4. *Quem é o profissional habilitado?*

— Só poderão realizar o levantamento os profissionais credenciados pelo INCRA. A relação dos nomes por Estado e município, e o respectivo número de telefone estão no site: http://www.incra.gov.br; basta clicar em registro de terras e depois clicar em profissionais habilitados.

5. *Qual o papel do INCRA na certificação?*

— Caberá ao INCRA a certificação de que o poligonal objeto do memorial descritivo não se sobrepõe a nenhuma outra constante de seu cadastro georreferenciada e que o memorial descritivo atende às suas exigências técnicas. Sua validade é de 30 dias para ser protocolada, juntamente com a documentação necessária para o registro, no serviço de registro de imóveis correspondente, que após esse prazo perderá sua validade.

6. *Existem prazos para a identificação?*

— Os prazos para identificação da área do imóvel rural serão exigidos pelos cartórios e pelo INCRA a partir de 30/10/2003 para os imóveis com áreas superiores a 1.000 ha. Para os imóveis com área de 500 a menos de 1.000 ha, a partir de 30/10/2004 e, para os imóveis com área inferior a quinhentos hectares, a partir de 30/10/2005. Após estes prazos, é defeso (proibido) ao oficial do cartório qualquer ato de registro desses imóveis até que seja feita a identificação do imóvel pelo proprietário. Se o fizer, o ato é nulo, ficando este sujeito às conseqüências jurídicas que poderão advir.

7. *Quais os passos para a atualização cadastral?*

— É conveniente o proprietário rural comparecer a um dos órgãos da rede nacional de cadastro do INCRA para proceder à atualização cadastral do imóvel, quando da mudança da titularidade, pois o cartório irá exigir o CCIR no seu nome. Como ainda não foi registrado, o cadastramento deverá ser feito como posse a justo título. Após o registro em cartório, voltar ao INCRA com cópia da matrícula em seu nome e mudar o registro de posse para área registrada. Em caso de dúvidas, entrar em contato com o INCRA - Dra. Valquíria Rocha, pelo telefone: (0xx11) 3823-8545.

8. *Quando se faz a lavratura da escritura?*

— Os interessados deverão comparecer ao serviço notarial munidos do CCIR em vigor, do memorial descritivo da área, da Certificação expedida pelo INCRA, das declarações de reconhecimento de limite, do comprovante de quitação do Imposto sobre a Propriedade Territorial Rural-ITR dos últimos 5 (cinco) exercícios e, quando for o caso, do Ato Declaratório Ambiental-ADA, expedido pelo Instituto Brasileiro de Meio Ambiente e Recursos Naturais Renováveis-IBAMA.

9. *Como evitar problemas?*

— Em caso de demora na apreciação da documentação apresentada junto ao INCRA, anexar cópia de toda a documentação apresentada ao INCRA com o devido protocolo e levar ao cartório para fazer a pré-notação do registro, evitando, assim, os efeitos jurídicos negativos quanto ao domínio da área. Como a pré-notação é valida por 30 dias, se ultrapassar esse prazo, solicitar ao notário a suscitação de dúvidas quanto à validade da pré-notação junto ao juiz da Comarca. ■

PAULO DAETWYLER JUNQUEIRA *é engenheiro agrônomo, bacharelando em Direito e especialista na área fundiária. E-mail: pdjunqueira@uol.com.br*

ONDE SABER MAIS:
IRIB (Instituto de Registro de Imóveis do Brasil) – Site: http://www.irib.org.br
Telefone: (11) 3257-9430



Há dinheiro disponível

Na linha de investimentos, boa parte dos recursos não é aplicada

A agropecuária é movida a chuvas e a crédito. Esta afirmação não é absurda. Pelas próprias características do setor, o crédito atua como um insumo indispensável para o planejamento das safras e do modelo de produção escolhido.

Por sua importância estratégica, o financiamento agrícola recebe, em todos os lugares, um tratamento diferenciado. Isso também é verdade no Brasil. O custo do crédito rural é subsidiado para o produtor. No caso brasileiro, o governo transfere recursos do Tesouro Nacional às instituições financeiras, de forma a compensar o diferencial das taxas de juros subsidiadas, cobradas dos agricultores. É o que se chama taxa de equalização.

Os diferentes tipos de empréstimos se destinam a ações de comercialização, custeio e investimento. As despesas correntes de manutenção da lavoura podem ser atendidas por operações de custeio, realizadas junto ao Banco do Brasil ou a bancos comerciais. Para a comercialização, existem,

Esquema de pagamentos de um empréstimo nos moldes do mderfrota

Parcela	Data do Pagamento	Amortização de Juros	Amortização do Principal	Prestação Total	Saldo Devedor
0a	15/03/2004	-	-	-	22.500,00
6a	15/09/2004	1152,62	-	1152,62	22.568,93
12a	15/03/2005	1062,36	2500,00	3.562,36	22.500,00
18a	15/09/2005	960,34	2500,00	3460,34	20.000,00
24a	15/03/2006	826,28	2500,00	3326,28	17.500,00
30a	15/09/2006	720,25	2500,00	3220,25	15.000,00
36a	15/03/2007	590,20	2500,00	3090,20	12.500,00
42a	15/09/2007	480,17	2500,00	2980,17	10.000,00
48a	15/03/2008	356,12	2500,00	2856,12	7.500,00
54a	15/09/2008	240,08	2500,00	2740,08	5.000,00
60a	15/03/2009	118,04	2500,00	2618,04	2.500,00
Total	-	358,12	22.500,00	25.444,10	0,00

entre outros, os Empréstimos do Governo Federal, cuja finalidade é financiar a estocagem da colheita.

Como parte da estratégia para ampliar a competitividade da agropecuária, o Ministério da Agricultura demonstra dedicar cuidado especial no crédito para investimento. Foram unificadas as principais linhas de financiamento, sendo que alguns programas tiveram a dotação orçamentária substancialmente elevada.

O BNDES operacionaliza as principais linhas desse tipo de crédito, destinadas, em sua maioria, à aquisição de máquinas e equipamentos. Elas estão disponíveis para agricultores individuais e cooperativas, e podem ser obtidas por meio da rede bancária.

Os dados do BNDES sobre a concessão de crédito para as duas últimas safras permitem ter uma idéia da magnitude das linhas para investimento e da distribuição dos recursos entre as modalidades de empréstimos. Antes de tudo, observa-se que, de maneira geral, uma larga fatia dos recursos disponíveis nestes programas terminam por não ser aplicados. E é pertinente logo perguntar se as condições dos contratos ou as garantias e avais solicitados acabam por inibir a demanda por estes empréstimos. Os juros não deveriam ser uma limitação, a não ser que a produtividade da lavoura seja baixa.

Chama a atenção o percentual relativamente baixo de desembolsos em relação aos valores orçados no início da safra. Em princípio, não seriam as taxas de juros responsáveis por afugentar os agricultores das linhas de crédito oficial. O baixo recurso ao crédito ocorre, prioritariamente, por falhas de informação dos mercados. Mesmo havendo algumas iniciativas do poder público para divulgar os programas existentes, os potenciais tomadores de crédito sabem ainda muito pouco sobre a questão. Isso se explica, possivelmente, por um conhecimento incompleto dos programas por parte das agências bancárias e de muitas cooperativas, entre outros fatores.

A exceção acontece com o programa Moderfrota, cujos recursos financiam a compra de tratores e colheitadeiras. O acesso aos recursos desse programa é bastante estimulado pelo fato de muitas concessionárias estarem ligadas à indústria e terem seus bancos próprios, divulgando a linha de crédito. A maior parcela dos fundos orçados para as linhas de investimento foi distribuída por esse programa, também responsável por mais da metade do total de desembolsos nas duas safras passadas.

Programas agrícolas do governo federal - Desembolsos por programas - Posição de 31/01/2004 (em R$ mil)

Programas	Total jul03-jan04	Participação Relativa %	Orçamento Valor	Orçamento Emprest.(%)
Prodefruta	39.338	1,27	240.000	16,39
Moderagro	425.571	13,69	600.000	70,93
Prodeagro	25.508	0,82	60.000	42,51
Moderinfra	169.265	5,44	500.000	33,85
Prodecoop	58.968	1,90	450.000	13,10
Propflora	4.198	0,14	50.000	8,40
Proleite	10.958	0,35	100.000	10,96
Pronaf	35.908	1,15	100.000	35,91
Moderfrota	1.633.788	52,54	2.000.000	81,69
Linha Especial	706.100	22,71	2.150.000	32,84
TOTAL	3.109.602	100,00	6.250.000	49,75

Fonte: BNDES

Consideremos uma operação hipotética com as características apresentadas no quadro abaixo, no âmbito do Moderfrota, para a compra de um trator de 65 HP, cujo valor é de R$25 mil. Para agricultores com renda anual bruta inferior a R$150 mil, vigora a taxa de juros de 9,75% ao ano e o teto do financiamento é de 80% do valor do bem, portanto, R$22.500,00, nesse caso. A tabela abaixo apresenta uma síntese do esquema de pagamento de nosso empréstimo. Note que estão representados apenas os meses nos quais estão programadas as amortizações.

Linha: Finame - Moderfrota
Valor do financiamento: R$ 22.500,00
Prazo do financiamento: 60 meses
Periodicidade de pagamento: semestral
Carência: 6 meses
Renda Bruta Anual: até R$ 149.999,99
Taxa de juros: 9,75% a.a.
Data de início do cálculo: variável

Vejamos como seriam as amortizações do empréstimo. Dada a opção de carência de 6 meses, o primeiro pagamento seria feito em 15 de setembro, no valor de R$1.152,00. A segunda parcela, a ser paga no final do primeiro ano, já incluiria parte do principal e corresponderia a R$3.562,36. Em total, serão pagos R$6.506,46 em encargos financeiros, além do principal.

Não existe um valor máximo de financiamento no Moderfrota, exceto para a cultura do café. A definição de garantias para o empréstimo é feita pela instituição financeira que intermediará o contrato junto ao BNDES, bem como a autorização de mais de um empréstimo por produtor. O prazo limite é 30.06.2004, seguindo o cronograma estabelecido para aplicação de recursos do programa, já que existe uma dotação de R$2 bilhões para o ano.

Para seguir o exemplo do Moderfrota, os demais programas deveriam ser dinamizados, por meio da divulgação das várias modalidades de crédito disponíveis. No momento atual, em que o agronegócio está bastante aquecido, os investimentos são uma ferramenta estratégica para o ganho de competitividade. Uma melhor articulação dos diferentes setores agropecuários poderia estimular a demanda pelas linhas de financiamento hoje existentes. ■

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

ONDE SABER MAIS: a página eletrônica do Banco do Brasil disponibiliza um simulador de empréstimos agrícolas no endereço: http://www.agronegocios-e.com.br/agronegocios/ É só clicar em financiamentos e depois na opção simuladores.

Na contramão do desenvolvimento

Projeto de Lei de Biossegurança é fértil em barreiras para a criação e comercialização de novos produtos geneticamente modificados

FLAVIO FINARDI FILHO

Está na hora de decidir os rumos da biotecnologia no País. O Projeto de Lei de Biossegurança (PL nº 2.401), aprovado na Câmara dos Deputados em 5 de fevereiro último, tem falhas e deve ser modificado pelo Senado. Este é um sentimento unânime entre os defensores dos organismos geneticamente modificados (OGMs) e das pesquisas com células-tronco, bem como dos que defendem os interesses ambientais e dos consumidores. As razões para a insatisfação dos segmentos envolvidos são de diversas naturezas, geram polêmicas intermináveis e não contribuem para o esclarecimento dos legisladores, que, em última instância, vão elaborar o texto definitivo que substituirá a lei atual e outros instrumentos legais, que hoje tentam cobrir todas as atividades relacionadas com o tema.

Preocupados com a falta de definição política que pode prevalecer no texto final, as associações científicas, os órgãos e as empresas oficiais de pesquisa, as agências financiadoras e os pesquisadores, individualmente ou de forma organizada, têm vindo a público manifestar sua insatisfação com a presente redação do PL nº 2.401. Afinal, a eventual permanência dos critérios dispostos na lei aprovada pela Câmara traria várias conseqüências negativas para o Brasil. Entre outras coisas, encerraria as perspectivas de soluções para a pesquisa e o desenvolvimento de produtos geneticamente modificados, desestimularia a criação e a aplicação de conhecimentos voltados para as necessidades brasileiras, retardaria o investimento de recursos externos, favoreceria a transferência de conhecimentos aos grupos internacionais do agronegócio, desviaria recursos públicos destinados à ciência e impediria a resolução de diversos distúrbios e doenças de origem genética.

O ponto crítico do PL se refere à reestruturação da Comissão Nacional de Biossegurança (CTNBio), encarregada desde a lei de 1997 de estabelecer critérios, analisar petições e julgar processos de liberação comercial de OGMs. Ao alterar de 18 para 27 o número de integrantes da comissão por meio da ampliação de cadeiras para representantes de entidades civis e membros dos ministérios, o projeto retira o perfil técnico do órgão, diluindo os 12 votos dos especialistas. Essa tendência fica evidente ao se analisar o *modus operandi* da comissão, que pode ser instalada com o mínimo de 14 componentes, incluindo um membro de cada uma das quatro áreas técnicas especificadas. Sendo assim, é essencial manter a CTNBio composta de pesquisadores de reconhecido saber, qualificados pela titulação de doutor nas ramificações da biotecnologia e pela produção científica que apresentam.

O texto da Câmara apresenta outras armadilhas, das quais os legisladores que o aprovaram talvez não tenham se dado conta. Uma delas é o pseudo-favorecimento da investigação científica e do desenvolvimento tecnológico, pois, ao permitir a aprovação de protocolos de investigação com plantas e outros organismos GMs por meio de parecer simples da CTNBio, sem necessidade de consulta a demais órgãos, ele cria a falsa impressão de fomentar o ensino e a pesquisa. Porém, para a liberação comercial dos produtos resultantes do trabalho dos pesquisadores, o processo deve percorrer os mesmos caminhos de um OGM trazido por uma empresa, ou seja, ficaria a critério de uma análise suplementar na CTNBio que, em caso positivo, seria encaminhada para novo julgamento, com poder de veto, dos Ministérios da Agricultura, do Meio Ambiente e da Saúde. Em suma, pesquisar e desenvolver é permitido, mas comercializar, não.

Mas só isso não bastou. Foi criado ainda um mecanismo para "dirimir eventuais conflitos" entre os pareceres exarados nos processos pela CTNBio e

pelos ministérios, bem como para "autorizar, em última e definitiva instância", a liberação comercial de OGMs. Trata-se do Conselho Nacional de Biossegurança (CNBS), um "órgão de assessoramento superior do presidente da República para a formulação e implementação da Política Nacional de Biossegurança (PNB)". Tal conselho seria composto de 14 ministros e de um secretário de Estado, com abertura para convidar, em caráter excepcional, representantes do setor público e de entidades da sociedade civil. Decididamente, um exagero de instâncias decisórias e uma manobra para politizar um assunto de ordem técnica.

Outro ponto polêmico está na restrição feita à manipulação de células-tronco. Há uma distinta contradição no texto, que ora proíbe e ora permite o emprego de células pluripotentes para fins terapêuticos. A questão principal é a clara proibição da utilização de embriões humanos em qualquer circunstância, mesmo que estes se destinem ao descarte nas clínicas de reprodução humana. Esse assunto não fere a ética de indivíduos agnósticos, porém sofre resistência dos diversos grupos religiosos, que consideram existir vida a partir da fusão dos gametas. Pelo projeto, embriões sem vida podem ser desperdiçados, mas não podem ser usados para a cura de pacientes portadores de falhas genéticas e de doenças degenerativas.

Deve-se mencionar também a criação do Fundo de Incentivo ao Desenvolvimento da Biossegurança e da Biotecnologia para Agricultores Familiares (FIDBio) e da Contribuição de Intervenção no Domínio Econômico sobre a Comercialização e a Importação de Sementes e Mudas de Cultivares Geneticamente Modificadas, a CIDE-OGM, destinada a gerar e administrar recursos do imposto sobre alimentos transgênicos. Como se vê, o PL nº 2.401 é fértil em barreiras, restando apenas calcular o ônus de todo o empreendimento inerente ao ciclo de desenvolvimento de novos produtos GMs.

Para completar, no outro extremo se encontram as críticas dos grupos ligados aos ambientalistas e consumidores, alegando que tudo isso ainda é pouco: querem a segurança total, com risco zero, o qual, aliás, nunca foi aventado para variedades e linhagens já introduzidas no mercado, obtidas pelo melhoramento genético clássico. Paradoxalmente, o mesmo critério de avaliação de risco não é exigido dos frutos da biotecnologia usados na terapêutica, tais como a insulina e outros hormônios, as vacinas, os interferons e até o botox. Enfim, uma posição claramente facciosa. ■

Flavio Finardi Filho é professor-doutor do Departamento de Alimentos e Nutrição Experimental da Faculdade de Ciências Farmacêuticas da USP.

A posição dos cientistas

Sociedades pedem mudanças em projeto de biossegurança

Num dos raros momentos da sua história, renomados cientistas se reúnem em torno de uma causa comum, no caso, a real adoção da biotecnologia no Brasil. Importantes entidades da ciência brasileira elaboraram e assinaram documento a ser encaminhado ao Senado Federal (*).

Os cientistas reconhecem que o Projeto de Lei de Biossegurança (PL 2401 de 2003), de relatoria do Deputado Renildo Calheiros, aprovado pela Câmara dos Deputados no dia 5 de fevereiro de 2004, representa sem dúvida um grande avanço para a pesquisa brasileira. Porém, face à sua complexidade científica, a matéria precisa ser aprimorada, sob pena de malograr a expectativa de retorno social dessas pesquisas para a população brasileira.

Quatro pontos são considerados fundamentais, a saber:

1. A Comissão Técnica Nacional de Biossegurança-CTNBio deve:

- ser a única e definitiva instância para julgar sobre a natureza científica da matéria de tamanha complexidade, com legitimidade, transparência e a democratização do processo decisório de temas;
- ter a multidisciplinaridade e abrangência necessárias, com representantes dos setores interessados do poder executivo (incluindo o IBAMA, pela representação do Ministério do Meio Ambiente) e das sociedades científicas e da sociedade em geral
- ser vinculado tanto às atividades de pesquisa como às de comercialização.

2. Em prol do desenvolvimento nacional, as pesquisas oriundas das instituições públicas precisam ser rapidamente incorporadas ao setor produtivo, sob pena de a sociedade brasileira não usufruir os seus investimentos em ciência e tecnologia. A CTNBio deve ser a única e definitiva instância com legitimidade para julgar a segurança desses produtos, e o Conselho de Ministros (CNBS) ratifica ou não sobre a pertinência sócio-econômica da permissão de comercialização. Sem entraves burocráticos, os investimentos em pesquisa aumentam e o País busca o progresso.

3. Em consideração à sua integridade e por significar um grande investimento já praticado com erário público, é relevante a convalidação dos atos já praticados pela CTNBio, em obediência à Lei nº 8974, de 1995. É importante que o Senado Federal modifique o texto enviado pela Câmara, convalidando os atos praticados pela CTNBio, independentemente de estarem relacionados à comercialização ou à pesquisa.

4. Os textos do PL que tratam da pesquisa com células-tronco embrionárias são particularmente alarmantes quanto aos efeitos na saúde pública. A terapia celular com células-tronco embrionárias pode representar a esperança de tratamento para milhões de brasileiros afetados por doenças genéticas, que atingem mais de 5 milhões de pessoas, sendo a maioria crianças e jovens. Não se trata de produzir embriões para essa finalidade, mas de utilizar aqueles que são descartados em clínicas de fertilização.

Quando a CTNBio considerar a atividade potencialmente causadora de degradação do meio ambiente, tanto para atividades de pesquisa como de comercialização, cabe a exigência dos estudos de impacto ambiental. Em outros casos, não. A manifestação do Ministério do Meio Ambiente sobre a matéria se dará no âmbito da CTNBio, onde terá assento.

Da mesma forma, não é justo deixar morrer uma criança ou um jovem afetado por uma doença neuromuscular letal para preservar um embrião cujo destino é o lixo. Isso permitirá que sejam salvas milhares de vidas e a busca de cura de inúmeros problemas de saúde. A CTNBio também deve ser considerada com legitimidade para decidir em última instância sobre essa matéria.

Enfim, o cerne do documento dos cientistas mostra a preocupação com a exacerbação burocrática, com base em ideologias e crenças não compartilhadas pela maioria da população brasileira, e levará à politização de matérias de natureza científica. ■

(*) Academia Brasileira de Ciências-ABC; Associação Nacional de Biossegurança-ANBio; Associação Brasileira de Biotecnologia-ABRABI; Associação Brasileira de Distrofia Muscular; Associação Brasileira para a Proteção dos Alimentos-ABRAPA; Centro Brasileiro de Estocagem de Genes; Centro de Estudos do Genoma Humano; Sociedade Brasileira de Alimentação e Nutrição-SBAN; Sociedade Brasileira de Ciência e Tecnologia de Alimentos-SBCTA; Sociedade Brasileira de Genética-SBG; Sociedade Brasileira de Melhoramento de Plantas-SBMP; Sociedade Brasileira de Microbiologia-SBM e Programa de Pós-Graduação em Biotecnologia Vegetal-UFRJ.

O impacto da gripe do frango no mercado internacional

Exportações brasileiras devem crescer 10% este ano, segundo a Abef

O primeiro surto de gripe de aves na Ásia, reportado recentemente, foi na Coréia do Sul, no início de dezembro último. As amostras analisadas confirmavam um tipo de vírus que difere daqueles constatados em Hong Kong, em 1997 (H5N1), quando mais de um milhão de aves foram sacrificadas e seis pessoas morreram. A epidemia da região abrange dez países: Indonésia, Camboja, Vietnã, Tailândia, Paquistão, Laos, Taiwan, Coréia do Sul, Japão e China.

A OMS recomendou o sacrifício de todo o plantel em 18 províncias do Vietnã para ajudar a deter e epicemia e evitar mais mortes de pessoas. A gripe foi detectada em pelo menos 25 das suas 65 províncias. É onde o surto é mais agressivo, na Ásia. A maior preocupação consiste na combinação do vírus com a gripe humana, criando uma nova variante do mal, mais mortal do que a Síndrome Respiratória Aguda Severa (Sars).

A situação é bastante delicada. A gripe chegou na América do Norte (EUA e Canadá). Na China, o vírus já apareceu em 16 das 31 regiões do país. O governo de Hong Kong suspendeu os embarques provenientes das áreas produtoras chinesas. Na Tailândia e no Vietnã, pessoas foram contaminadas e o mal parece fora de controle. A Organização Mundial de Saúde teme que as autoridades escondam informações sobre a existência de epidemia.

Nos EUA, a gripe das aves causa pânico na região meio-atlântica, onde estão concentradas as granjas produtoras de frango. As fazendas são isoladas e as visitas são controladas com enorme rigor. Os veículos com suprimentos evitam atender a diferentes propriedades no mesmo dia e passam por desinfecção.

A situação beneficia as empresas exportadoras para os EUA, inclusive do México, cujos produtos eram evitados, devido à ocorrência da New Castle. China, México, Japão, Rússia e África do Sul fecharam seus mercados para os produtos norte americanos. No total, são 25 os países que adotaram o embargo, inclusive o Brasil.

Dentre os grandes produtores mundiais, o Brasil e a União Européia estão livres da doença e devem incrementar as exportações. São as fontes alternativas mais seguras, do ponto de vista sanitário. A Associação Brasileira dos Exportadores de Frango estima que os embarques devem crescer 10% este ano. Mais de 120 países recebem o frango brasileiro. Mas o quadro não traz tranqüilidade a ninguém. A própria OMS é cautelosa em relação à capacidade de controlar epidemias globais. O recrudescimento do mal da vaca louca e da gripe asiática traz mais dúvidas do que respostas.

1 - *O que é Gripe do Frango?*

- É uma doença causada por uma cepa (linhagem) do vírus Influenza, conhecida pela sigla H5N1. Foi inicialmente identificada na Itália, há mais de cem anos, e desde então ocorreram casos em vários países. Mais recentemente, foi constatada na Holanda, Bélgica e em países asiáticos.

2 - *A doença existe no Brasil?*

- Não. A doença é exótica e nunca ocorreu em aves no território nacional. Porém, é altamente contagiosa, infecciosa e de rápida difusão.

3 - *Outros animais podem ser afetados pelo vírus Influenza?*

- Sim. Existem vários tipos de vírus Influenza, os quais podem afetar, além das aves domésticas e silvestres, os suínos, os eqüinos, os mamíferos aquáticos, e inclusive o homem.

4 - *Quais são os principais sinais da doença nas aves?*

- Corrimento nasal e ocular. Cabeça, crista e barbela inchadas. Diarréia, plumagem arrepiada e diminuição da postura de ovos. Esses sinais podem estar presentes no caso de outras doenças nas aves, e muitas vezes a morte súbita acontece sem apresentar qualquer sinal da doença.

5 - *Como o vírus Influenza se transmite para as aves?*

- A principal via de transmissão são as aves migratórias e pessoas que entram em contato aves infectadas, por meio de suas roupas, calçados, cabelo, mãos etc.

6 - *Como deixar inativo o vírus?*

- À temperatura de 56°C por 3 horas ou a 60°C por 30 minutos, em pH ácido, com agentes oxidantes, dodecil sulfato sódico, solventes lipídicos e beta-propiolactona, e compostos à base de formol e iodo. Sua sobrevivência continua por longos períodos em tecidos, fezes, na água, à temperatura de refrigeração. À temperatura de 20°C, permanece ativo por até sete dias, e quando fica conservado por período indeterminado.

7 - *Quais são os principais hospedeiros e fontes do vírus?*

- Os primeiros isolamentos da influenza aviária de alta patogenicidade ocorreram em galinhas e perus. Presume-se que todas as espécies de aves sejam suscetíveis à infecção. As aves silvestres e migratórias, palmípedes e psitacídeos são consideradas reservatórios do vírus. O vírus pode permanecer ativo por longos períodos em fezes infectadas, assim como em tecidos e água.

8 - *Existe o risco de o homem contraí-la?*

- Sim. Mas até o momento só ocorreram casos em pessoas que tiveram contato direto com aves doentes. Não foi comprovado nenhum caso de contaminação pelo consumo de carne de aves e ovos. O processo de cozimento e de fritura elimina totalmente o vírus. A doença não é infecciosa entre as pessoas. O vírus não passa de um indivíduo para outro. A OMS teme que o vírus sofra mutação e se dissemine entre os seres humanos. Não existe risco de contaminação quando se come a carne de frango.

9 - *A doença pode chegar ao Brasil?*

- Sim, o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento está adotando rotineiramente uma série de medidas para evitar a entrada da mesma no território nacional, por meio de:

- proibição da importação de aves e seus produtos de países onde ocorra a doença;
- fiscalização nos pontos de entrada (portos, aeroportos e postos de fronteira);
- realização de exames em aves migratórias e nas granjas de frangos, perus e galinhas;
- divulgação de informações sobre a doença para o setor avícola e a população em geral;
- treinamentos para os médicos veterinários dos serviços oficiais e da iniciativa privada.

10 - *Como evitar a introdução da influenza no Brasil?*

- Ao visitar países onde está ocorrendo a doença, as pessoas devem evitar o contato com aves. As roupas e os calçados utilizados deverão ser bem lavados e, ao regressar ao Brasil, deve-se evitar o contato com aves por pelo menos uma semana. Em hipótese alguma, as pessoas devem trazer alimentos de origem animal de qualquer país. É muito importante também que qualquer suspeita da doença seja imediatamente comunicada aos órgãos oficiais (Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento e Secretarias de Agricultura e Saúde dos Estados). ■

ONDE SABER MAIS:

http://www.agricultura.gov.br
http://www.oie.int
http://www.vadscorner.com/h5n1.html
http://www.vadscorner.com/h5n1.html
http://www.who.com
http://www.cdc.com

PIB da agricultura em alta

Bom desempenho de 2003 deve se repetir em 2004

LUIZ ANTONIO PINAZZA

A variação do PIB da agricultura mostrou outro bom desempenho em 2003, enquanto o PIB do País teve uma variação negativa, o que não ocorria desde 2002, quando da crise do governo Collor. Infelizmente, o peso do PIB da agricultura na formação do PIB nacional é bem pequeno e não excede a 10%. Ele se reflete no nível das atividades do agronegócio e chega a setores da indústria e comércio, estimados no conjunto em torno de 27% do PIB do País.

Nesse sentido, o comportamento do PIB da agricultura não mostra estreita relação com o verificado no PIB na economia. As regiões do interior do País são as mais beneficiadas com o crescimento do PIB agrícola, pois constituem os locais de expansão de áreas cultivadas e de recebimento de investimentos para infra-estrutura básica de produção.

Para se analisar o período de 1991 a 2003, este foi dividido em duas fases: a primeira, de 1991 a 1997, e a segunda, de 1998 a 2003.

Na primeira fase, o PIB do País apresentou um desempenho melhor e

Variação Média Anual do PIB em %

Período	Agricultura	Brasil
1991 a 2003	3,56	2,28
1991 a 1997	2,57	3,07
1998 a 2003	4,71	1,37

Participação da Agricultura no PIB

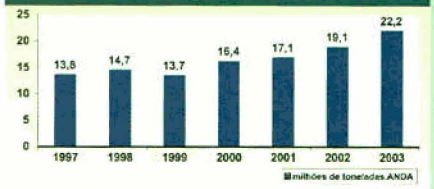
País	Metodologia convencional	Metodologia ampliada
Brasil	4,3%	26,2%
Argentina	4,6%	32,2%
Chile	5,6%	32,1%
México	4,6%	24,5%
EUA	0,7%	8,1%

Peso Subestimado

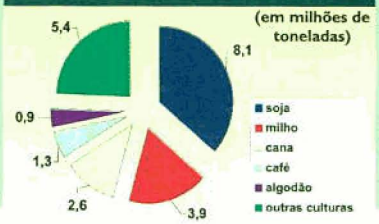
O Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) levanta questão antiga e chama a atenção para o verdadeiro peso da agricultura na economia dos países. Recente estudo encomendado pelo Grupo Interagência para o Desenvolvimento Rural da América Latina e o Caribe, conduzido pelo Instituto Interamericano para a Cooperação na Agricultura (IICA), traz importante revelação. Os cálculos tradicionais, ao levar em conta apenas as vendas de matéria-prima, principalmente cultura e gado, provocam uma subestimação. A metodologia deixa de lado as cadeias de produção geradas na agroindústria, no comércio e no setor de serviços, assim como o valor adicional que esses setores agregam ao PIB. A proposta é desenvolver um novo indicador para captar as contribuições diretas da agricultura, bem como das atividades econômicas que ela gera. No âmbito regional, a agricultura primária representa 8% do PIB latino-americano, mas na forma ampliada constitui cerca de 30% do PIB regional e mais de 40% do total das exportações. Os métodos tradicionais utilizados para calcular o peso real do setor subestimam seu papel-chave. O cálculo exato da contribuição da agricultura deve levar em conta os efeitos na distribuição de renda nas famílias rurais e urbanas, nos trabalhadores e nos proprietários. Um visão essencial para avaliar o impacto das estratégias contra a redução da pobreza, principalmente, nas zonas rurais.

FERTILIZANTES

Brasil: entrega de fertilizantes



Brasil: uso de fertilizantes em 2003



TRATORES

Brasil: venda de tratores



Brasil: venda de colheitadeiras

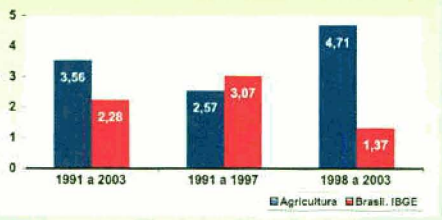


PIB

Brasil: variação do PIB



Brasil: variação média do PIB, em %



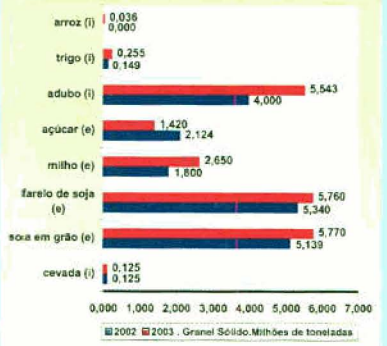
até razoável, principalmente depois da implantação do Plano Real, em junho de 1994. Já para a agricultura, foi um período difícil: o setor passou por intensa reestruturação produtiva e teve de acumular uma dívida insuportável, renegociada nos programas de securitização, PESA e RECOOP.

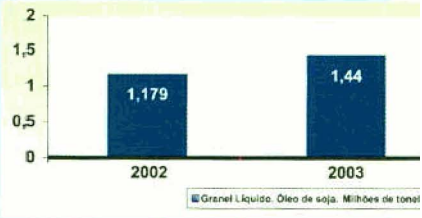
A segunda fase foi marcada por uma vigorosa recuperação da agricultura. A desvalorização do real em 1998, seguida das doenças da vaca louca e febre aftosa, abriram espaço para um aumento nas exportações de bens agropecuários. A China passou a adquirir a soja brasileira, e a oleaginosa começou a puxar a safra. Todos os indicativos são de que em 2004 o setor registrará novamente uma variação positiva no seu PIB. Por sua vez, a economia do País não encontra o caminho do crescimento e seu comportamento deixa muito a desejar.

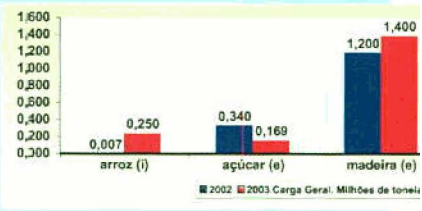
Para aproveitar a onda exportadora do agronegócio e sua capacidade de gerar saldo comercial positivo, uma das oportunidades para as autoridades governamentais auferirem resultado em curto e médio prazo consiste na alocação de recursos para investimento nos setores de infra-estrutura e logística. São os casos da recuperação e construção de estradas, redes de armazenagens, transportes modais com base em ferrovias e instalações portuárias. São atividades estreitamente relacionadas à atividade primária, em condições de gerar resposta em termos de renda e empregos. Para o Brasil sustentar o ritmo de crescimento de 5% a 10% na safra de grãos, todo o sistema de alimentos, fibras e energia renovável também precisa se expandir. Os gargalos devem ser desobstruídos para ocorrer a multiplicação de riquezas, para maximizar o grau de aproveitamento de uma conjuntura externa bem favorável ao agribusiness nacional. ■

PORTOS

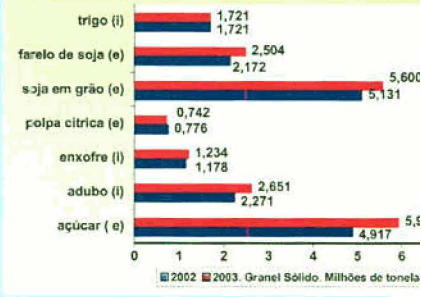
PARANAGUÁ



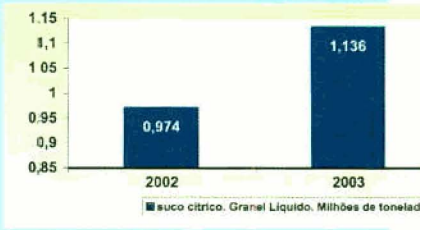




SANTOS







Chove na cabeceira

É preciso eliminar os gargalos pós-porteira para escoar a nova safra recorde

A terceira estimativa de safra da Companhia Nacional de Abastecimento, do MAPA, aponta para um novo recorde na colheita nacional de cereais e oleaginosas, com 130 milhões de toneladas. A grande coqueluche entre as culturas é, sem dúvida, a soja, cujo complexo grão, farelo e óleo apresenta desempenho espetacular e é o líder da pauta brasileira de exportação. A cultura representa mais de 70% da expansão da área. Contudo, o algodão e o arroz mostram também desempenho notável, pois cada um participa com 15% do aumento do cultivo.

A conjuntura internacional, no que tange ao mercado de *commodities* agrícolas, mais uma vez se mostra favorável ao Brasil. A descoberta da doença da vaca louca nos Estados Unidos abre espaço para as exportações de carne bovina e aumenta o consumo de farelo de soja. Já o aparecimento da gripe asiática na Tailândia, no Vietnã e também nos Estados Unidos provoca o mesmo efeito na carne avícola. A questão sanitária ganha *status* estratégico nas políticas públicas e na gestão dos criatórios. Outro foco certo de pressão compradora é a China, que já é o segundo parceiro comercial do Brasil no complexo soja.

Com base em dados de produção do IBGE e de preços da FGV, o Valor Bruto da Produção Agropecuária brasileira no ano de 2003 cresceu 13,0%, segundo a Confederação Nacional da Agricultura e Pecuária. Tudo aponta no sentido de um novo resultado positivo e de crescimento para o agronegócio brasileiro. Uma retomada na economia interna trará ainda maior contribuição para o setor. As cadeias que merecem atenção são: a de leite, em função da crise provocada pela Parmalat, e a de suínos, diante da redução das cotas de exportação russa.

No programa de recursos para a safra 2003/04, estão previstos R$32,5 bilhões, dos quais 60% são oriundos do Banco do Brasil, e 40%, dos bancos privados. A tomar por base as aplicações do BB no segundo semestre, pode-se esperar um superávit. Uma garantia de capital de giro para a agricultura financiar seu processo de produção. Suas operações com a Cédula do Produtor Rural superaram as metas de 2003 e devem dobrar em 2004.

As entregas de fertilizantes cresceram e obtiveram volumes recorde em 2003. As culturas de soja, milho e cana constituem os principais usuários do insumos. A alta do dólar no final de 2002 e o aumento dos preços internacionais, principalmente da uréia, pressionaram os preços internamente. A relação de troca entre preço recebido pelo agricultor e preço pago pelo fertilizante sofreu queda.

Já as vendas de tratores e colheitadeiras caíram em 2003. Essa baixa é explicada pelo descompasso entre a liberação de recursos e a demanda dos agricultores. O setor julga o resultado positivo, pois as exportações cresceram de US$642 milhões para US$967 milhões. Para 2004, a ANFAVEA prevê uma demanda de recursos da ordem de R$2 bilhões, sendo R$750 milhões liberados em fevereiro, e uma taxa de crescimento de 6% no ano, enquanto as vendas externas passam de US$1 bilhão.

Com o crescimento da colheita e o aumento das exportações para dar sustentação à renda do produtor, surgem os problemas ligados ao escoamento da produção das fazendas aos centros de consumo e portos de embarques. Os gargalos pós-porteira são

Recursos liberados para aquisição de máquinas em 2003

Programa	Valor: bilhão	Juros
Moderfrota	R$1,8	9,75% (a) e 12,75% (b)
Finame Agrícola	R$1,1	–

(a) - renda bruta anual até R$150 mil
(b) - renda bruta anual acima de R$150 mil

Banco do Brasil: aplicação em crédito rural: Julho a dezembro/R$ bilhões

Safra	2002/03	2003/04	Variação %
Total	**9,43**	**14,17**	**50,3**
Custeio	6,39	9,74	52,5
Investimento	1,26	1,47	16,7
Comercialização	1,10	2,64	139,4
FCO	0,30	0,67	(54,4)
Pronaf	1,32	2,35	33,0
Beneficiados no PRONAF	534 mil	709 mil	–

FCO = Fundo Constitucional de Financiamento do Centro-Oeste

Brasil: Terceira Estimativa da Safra 2003/04 de Cereais e Oleaginosas

Produto	Produção – 1.000 tonaladas			Área – 1.000 hectares		
	2002/03	2003/04	Variação %	2002/03	2003/04	Variação %
Algodão caroço	1.364,8	1.943,3	42,4	735,1	1.012,0	37,7
Algodão pluma	847,5	1.213,2	43,2	-	-	-
Amendoim	174,9	192,5	10,1	84,5	88,5	4,7
Arroz	10.359,5	12.477,1	20,4	3.183,3	3.575,3	12,3
Aveia	390,1	390,1	-	267,2	267,2	-
Centeio	3,4	3,4	-	2,6	2,6	-
Cevada	303,7	303,7	-	112,5	112,5	-
Feijão	3.205,0	3.490,2	8,9	4.378,7	4.223,0	- 3,6
Girassol	56,4	56,4	-	43,2	43,2	-
Mamona	86,3	111,1	28,7	128,3	139,4	8,7
Milho total	47.410,9	46.345,6	- 2,2	13.226,2	13.149,4	- 0,6
Milho 1ª safra	34.613,6	33.729,5	- 2,6	9.663,5	9.481,2	- 1,9
Milho 2ª safra	12.797,3	12.616,1	- 1,4	3.562,7	3.668,2	3,0
Soja	52.032,7	57666,7	10,8	18.479,8	21.069,4	14,0
Sorgo	1.696,7	1.759,3	3,7	735,5	752,0	2,2
Trigo	5.851,3	5.851,3	-	2.464,2	2.464,2	-
Triticale	239,9	239,9		107,9	107,9	
Brasil *	123.175,6	130.830,6	6,2	43.949,0	47.006,6	7,0

Fonte: CONAB fevereiro de 2004. * exclui algodão em pluma

ameaças cada vez mais fortes a serem desobstruídas no plano logístico de armazenagem e transporte.

As deficiências na estocagem de grãos começam pela capacidade existente, de 90 milhões de toneladas, para atender à oferta de 130 milhões de toneladas. Dentro de uma margem técnica adequada, o número deveria ultrapassar 150 milhões de toneladas. Existem problemas ligados à distribuição geográfica e ao estado de manutenção das unidades armazenadoras. Dos R$500 milhões alocados para o programa Moderinfra, em torno de 50% foram tomados. Os juros de 8,75% ao ano são considerados adequados. É uma área que deverá atrair investimentos, e as empresas de armazenagem de grãos ampliam a capacidade de produção, hoje, em plena utilização.

Nos principais corredores para o transporte rodoviário da safra, o governo federal, por intermédio do Ministério de Transportes, anuncia liberação imediata de R$105 milhões em obras emergenciais e de recuperação de estradas. Estudo da CONAB aponta prioridade de recuperação em cinco eixos críticos: BR-163 (Pará/Rio Grande do Sul); BR-364 (Acre/São Paulo); BR-242(Mato Grosso/Bahia); BR-116 (Ceará/Rio Grande do Sul) e BR-153 (Pará/Rio Grande do Sul). Ao todo, o governo promete liberar R$3 bilhões para investimento na malha rodoviária. Cerca de um terço da frota nacional de caminhões, composta de 1,5 milhão de unidades, estará envolvida com a movimentação da produção. O setor aguarda o Programa Modercarga, para drenar R$2 bilhões em financiamentos, com a objetivo de reduzir, de 18 para 10 anos, a idade média de quase 1,3 milhão de caminhões que rodam no País. ■

O risco do "paradão"

A lei de modernização dos portos trouxe novidades e melhorou o desempenho do setor, com a criação de terminais de uso misto e a privatização dos terminais de contêineres. Os registros da Associação Brasileira dos Terminais de Contêineres de Uso Público apontam investimentos de US$400 milhões, de 1995 até o presente, e mais uma previsão de US$150 milhões até 2007. O movimento de contêineres de 20 pés passou de 1 milhão de unidades em 1994 para 2,4 milhões em 2003, e deve chegar a 3,6 milhões em 2007. Somente o Porto de Santos embarcará um milhão de unidades em 2004.

Durante a fase estatal, o exportador pagava U$600 por cada contêiner embarcado. Esse valor teve substancial redução e, hoje, varia de US$100 a US$200. A produtividade e a eficiência da movimentação alcança a média mundial de 35 contêineres por hora, quatro vezes a mais do que há dez anos.

Em 2003, os movimentos nos portos de Santos e Paranaguá avançaram no grane sólido e líquido, bem como na carga geral. O incremento esteve compatível com o próprio aumento da balança comercial do setor no País.

Apesar dessa evolução, o risco de um "paradão" é real e pode afrouxar o ritmo de crescimento das exportações, principalmente da soja. A capacidade de armazenagem dos portos brasileiros é de 17 milhões de toneladas e precisa superar 30 milhões de toneladas, em curto prazo. Nos últimos dez anos, o Brasil quadruplicou a produção na oleaginosa.

A saída da produção crescente do centro-oeste, onde a área plantada está em expansão, depende muito da rota até os Portos de Santos e Paranaguá, cuja estrada peca em qualidade. A quantidade de caminhões para levar a colheita praticamente dobrou nos últimos anos, e a velocidade do transporte caiu pela metade. Um caminhão leva 27 toneladas de carga.

No carregamento e na movimentação da soja, as ferrovias são fundamentais. Essa modalidade recebeu mais investimentos em 2003 do que as rodovias, segundo levantamento da Agência Nacional de Transportes Terrestres: foram R$2,5 bilhões contra R$1,2 bilhão. As concessionárias da antiga Rede Ferroviária Federal chegaram ao limite dos ganhos de produtividade com os recursos herdados da sucateada estrutura pública. Agora, a saída é aplicar intensivamente no chamado material rolante, as locomotivas e os vagões.

Entre 2004 e 2007, com gastos de R$2,1 bilhões, as operadoras planejam comprar 14 mil novos vagões e reformar outras 3 a 4 mil unidades. A indústria nacional produziu 300 unidades em 2002 e corre para atender às encomendas. Na década de setenta, o setor chegou a produzir cinco mil vagões por ano.



GV*consult*. A consultoria que faz a diferença.

Porque a GV*consult* faz a diferença:

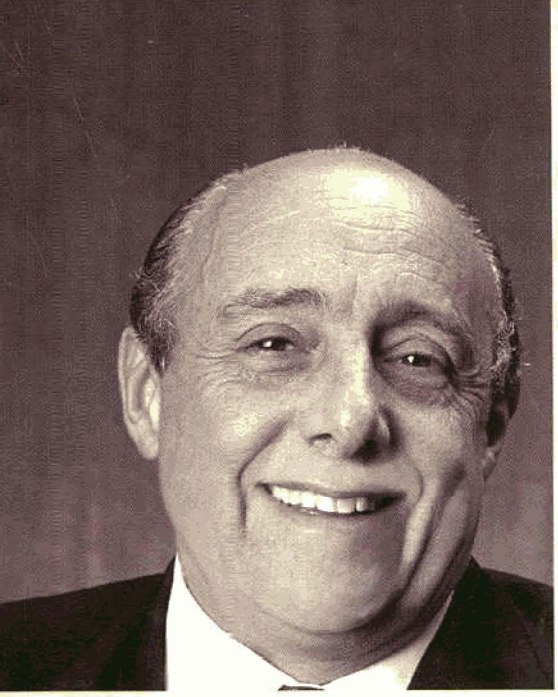
- Porque transfere para a sua empresa a nossa experiência com metodologia, capacitando, assim, o seu capital humano.
- Porque aplica na sua empresa as mais modernas técnicas de gestão que só uma instituição como a Fundação Getulio Vargas pode oferecer.
- Porque propõe soluções inovadoras e eficazes, associando o conhecimento e a experiência da sua empresa às ferramentas desenvolvidas pela GV*consult*.

Áreas de atuação

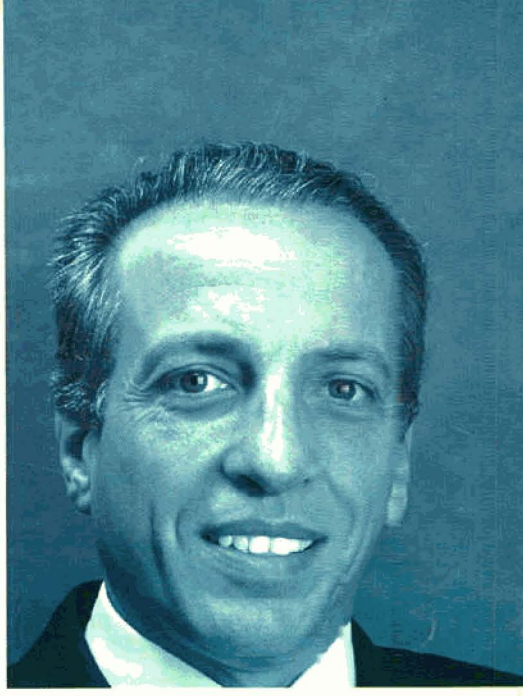
- Planejamento
- Processos
- Tecnologia da Informação
- Gestão do Capital Humano
- Produção e Qualidade
- Finanças
- Controladoria
- Gerência de Projetos
- Marketing
- Gestão Ambiental
- Análise Econômica
- Administração Hospitalar e de Saúde
- Administração Pública Municipal
- Administração Pública Estadual e Federal
- Plano de Previdência Complementar

FGV
GVconsult

(11) 3281.7784 / 7785 / 7915
www.gvconsult.com.br
gvconsult@fgvsp.br

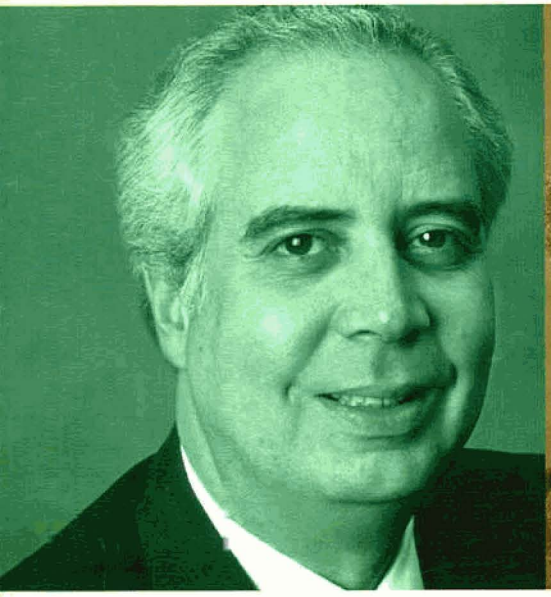


Conhecimento.
A grande diferença
de ser humano.



Raymundo Magliano Filho,
Presidente da Bolsa de Valores de São Paulo.

Marcel Fleischmann,
Vice-Presidente do McDonald's
do Norte da América Latina.







José Ermírio de Moraes Neto,
Presidente do Banco Votorantim
e da Votorantim Participações.

Elcio Anibal de Lucca,
Presidente da Serasa.

Antonio Monteiro de Castro Filho,
Chief Operating Officer
da British American Tobacco.

FGV-EAESP. Formando pessoas que fazem a diferença.

Quem faz FGV-EAESP faz a diferença porque estuda em uma Escola reconhecida internacionalmente, que prepara profissionais para os mercados brasileiro e mundial com o que há de mais moderno no estudo da Administração e Economia. Por isso, quem faz FGV-EAESP faz a diferença nas maiores empresas, nas funções mais importantes, nos melhores lugares. Faça a diferença. Faça FGV-EAESP.

FGV

EAESP

www.fgvsp.br

Os Srs. Raymundo Magliano Filho, Marcel Fleischmann, José Ermírio de Moraes Neto, Elcio Anibal de Lucca e Antônio Monteiro de Castro Filho, ex-alunos da FGV-EAESP, cederam gentilmente os direitos de uso de suas imagens.