LARANJA
Manual de sobrevivência

# AGROANALYSIS

A REVISTA DE AGRONEGÓCIOS DA FGV

FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS • VOL. 24 • Nº 5 • MAIO 2004 • R$ 10,00

FGV EESP | FGV IBRE | FGV EAESP

## ALGODÃO
Vitória brasileira pode virar o jogo na OMC

## LEGISLAÇÃO
Saiba tudo sobre preservação ambiental




ISSN 0100-4298
9 770100 429049 00005

FGV-SP / BIBLIOTECA
PERIODICOS
802766/2004
12004802766

## INFRA-ESTRUTURA
## DE VOLTA AOS TRILHOS
Avanço do agronegócio estimula investimento nas ferrovias, mas as graves deficiências nos portos e nas estradas prejudicam o escoamento das safras

ABC INCO
EMPRESA ALCAR

US$ 8,000,000.00
Pre-Export Finance

ADM

US$ 196,610,239.25
Trade Finance

ADUBOS TREVO S.A.

R$ 73.000.000,00
Capital de Giro

CARAMURU

R$ 106.000.000,00
Convênio Agronegócios

Cargill

US$ 309,348,664.00
Export Flows
Foreign Exchange

Citrosuco

US$ 30,319,400.15
Pre-Export Finance

COOPERMIBRA

R$ 37.000.000,00
Capital de Giro

COPERSUCAR

US$ 38,347,797.20
Pre-Export Finance

DURATEX

R$ 19.000.000,00
Comercialização Agronegócios

Pif Paf
ALIMENTOS

R$ 28.000.000,00
Convênio Agronegócios

predileto
ALIMENTOS

US$ 4,629,300.00
Import Finance

SELECTA
Cada semente, uma vida

R$ 60.000.000,00
Convênio Agronegócios

# Grandes resultados. O nosso

O Banco do Brasil participa das principais conquistas das empresas do **setor de agronegócios**, concretizando com sucesso operações de engenharia financeira, que são as marcas de excelentes parcerias.

bb.com.br

AVIPAL
R$ 150.000.000,00
Capital de Giro

BERTIN
US$ 52,433,988.24
Pre-Export Finance

Braspelco
R$ 20.000.000,00
Projeto de Investimento

CitrÖvita
US$ 12,500,000.00
Pre-Export Finance

COAMO
R$ 177.000.000,00
Convênio Agronegócios

Coinbra
US$ 94,495,782.35
Pre-Export Finance

ESTEVE S.A.
R$ 10.000.000,00
Capital de Giro

FERTILIZANTES HERINGER
R$ 74.065.000,00
Convênio Agronegócios

Grupo Friboi
R$ 175.000.000,00
Capital de Giro

SOUZA CRUZ
US$ 49,000,000.00
Pre-Export Finance

TRISTÃO
US$ 8,138,000.00
Pre-Export Finance

Votorantim
US$ 65,000,000.00
Pre-Export Finance

Este anúncio tem caráter meramente informativo. Não se trata de oferta pública de títulos.

# cartão de visita.

O tempo todo com sua empresa

# Uma agenda comum para a laranja

BRUNO BLECHER
DA REDAÇÃO

Às vésperas de instalar sua Câmara Setorial, a citricultura brasileira vive um clima de tensão. De 1995 para cá, cerca de 10 mil produtores deixaram a atividade, diante dos baixos preços alcançados pela fruta, da elevada incidência de doenças nos pomares e da alta dos custos de produção. Agroanalysis ouviu os representantes da indústria (Adermerval Garcia, presidente da Abecitrus) e dos produtores (Flávio Viegas, da Associtrus) sobre as alternativas para vencer a crise e criar uma agenda comum.

**Agroanalysis -** *O Ministério da Agricultura pretende instalar a câmara setorial para a cadeia produtiva da citricultura. Na sua opinião, quais devem ser os objetivos prioritários desta câmara?*

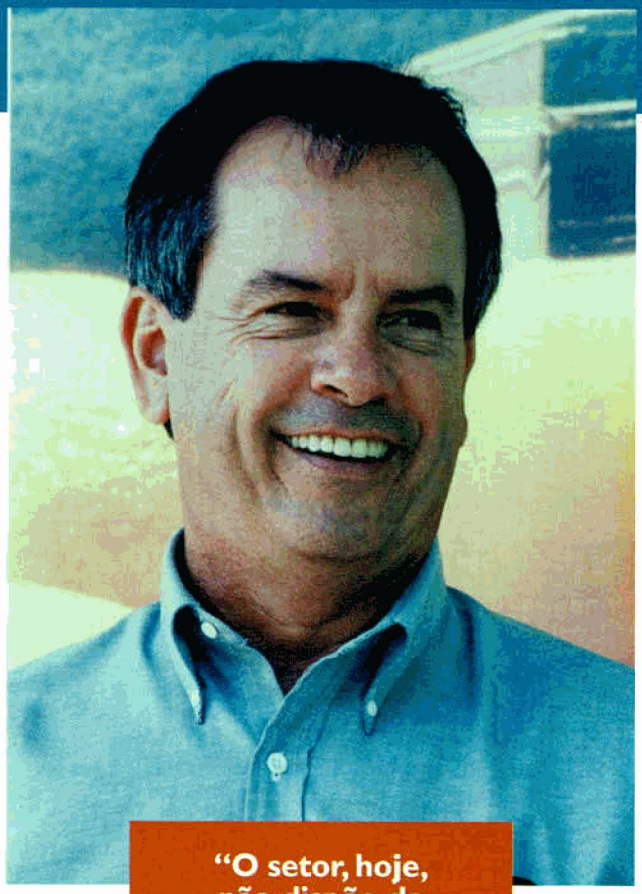
**Ademerval Garcia -** A construção de uma agenda comum envolvendo pontos essenciais, como aprimorar o controle de portos, aeroportos e fronteiras, a fim de operar melhor o trânsito de material vegetal citrícola e combater doenças e pragas; dedicar verbas para controlar e pesquisar doenças como o cancro-citrico, CVC, e a morte súbita dos citros, por meio da Fundecitrus e de entidades congêneres; fazer o governo perceber a necessidade de ampliar as negociações de comércio, com a finalidade de obter maior acesso a mercados para o suco de laranja.

**Flávio Viegas -** O principal objetivo da Câmara Setorial deve ser o de consolidar a posição do Brasil como principal produtor e exportador de produtos cítricos do mundo. Há enormes desafios técnicos, econômicos e políticos a serem superados, e a Câmara Setorial deverá ser um instrumento importante para unir todos os componentes da cadeia produtiva, fazer um diagnóstico dos problemas, priorizá-los e buscar as soluções. As discussões deverão obrigatoriamente envolver um sistema de informações confiável (censo citrícola, levantamento de safra, preços efetivamente praticados no mercado de sucos); a ampliação dos mercados (interno e externo); ajustes entre oferta e demanda; política de preços; a verticalização do setor para frente, agregando valor ao produto; a busca de soluções para a excessiva concentração do setor industrial; a concentração da produção agrícola (políticas para evitar o desaparecimento dos pequenos produtores); as relações entre citricultores e indústria e a remuneração da matéria-prima.

**Agroanalysis -** *Por que a citricultura, a exemplo do que ocorre no setor sucro-alcooleiro, não dispõe de um fórum para negociação entre produtores e indústrias? Falta harmonia no setor?*

**Garcia -** O setor foi regulamentado pelo governo desde sua implantação, em 1961, até 1984, quando passou a ser auto-regulamentado, por meio de um contrato padrão. Em 1994, esse contrato padrão foi denunciado pelos citricultores ao CADE, e foi extinto. Nos últimos dez anos, o setor não dispõe de qualquer tipo de regulamentação. Isso não é necessário, mas seria muito bom para proteger os interesses da cadeia produtiva, especialmente, dos citricultores, evitando as grandes oscilações de preços. Não faltam harmonia nem competência no setor.

**Viegas -** Faltava organização dos produtores, por meio de associações fortes que os representassem, e a indústria não tinha interesse em dialogar, motivada pelo baixo nível de concorrência na compra da fruta. A reativação da Associtrus e a criação da Câmara Setorial poderão impulsionar as negociações e as discussões a respeito da cadeia, possibilitando a harmonização do setor. Recentemente, a Abecitrus propôs, e nós aceitamos, apresentar uma agenda e uma proposta de contrato, no molde do contrato "Consecana", para serem discutidas. Nessa negociação preliminar,



**"O setor, hoje, não dispõe de regulamentação. Isso não é necessário, mas seria muito bom para proteger os interesses da cadeia produtiva, especialmente, dos citricultores, evitando as grandes oscilações de preços"**

**Ademerval Garcia, Abecitrus**

havia sido combinado que a Associtrus, como co-fundadora do Fundecitrus, passaria a indicar representantes dos citricultores para o conselho. No último momento, a Abecitrus voltou atrás, informando que a renovação do conselho havia sido postergada e que as nossas indicações seriam discutidas na próxima eleição.

O não-cumprimento deste item do acordo dificultou a elaboração da agenda, mas estamos ainda discutindo o assunto internamente, e parte da nossa agenda será discutida na Câmara Setorial.

**Agroanalysis** - *A Conab anunciou recentemente que pretende realizar levantamentos da safra de laranja via satélite. O que o senhor acha disso?*

**Garcia** - O Brasil produz 27% da laranja do mundo, 50% do suco e responde por cerca de 75% do mercado mundial, excluindo os Estados Unidos. É uma falha muito grande não haver um sistema de estimativa de safras. Seria muito interessante existir um sistema com data prevista para divulgar as safras e suas correções, como o Ministério da Agricultura dos Estados Unidos faz.

**Viegas** - É importante que a Conab realize levantamentos da safra de laranja, pois os números das entidades responsáveis (Instituto de Economia Agrícola e Abecitrus) se apresentaram díspares nos últimos anos. Um terceiro órgão poderá funcionar como fiel da balança. Entretanto, é preciso lembrar que, dos três fatores necessários para se determinar o tamanho da safra (número de árvores no cinturão citrícola, número de frutos por árvore e tamanho dos frutos, divididos nos extratos por idade, por variedade e por região plantada), o tamanho dos frutos é o mais sensível deles. O número de árvores e o número de frutos por árvore podem ser identificados por meio de contagens e/ou amostragens. É possível identificar variedade e idade das plantas contadas, por um censo citrícola. Entretanto, identificar o número de frutos por caixa de laranja colhida depende de dados históricos, de informações sobre os tratos culturais da safra corrente, das condições climáticas e da experiência do analista de safras, e isso interfere diretamente no tamanho da safra.

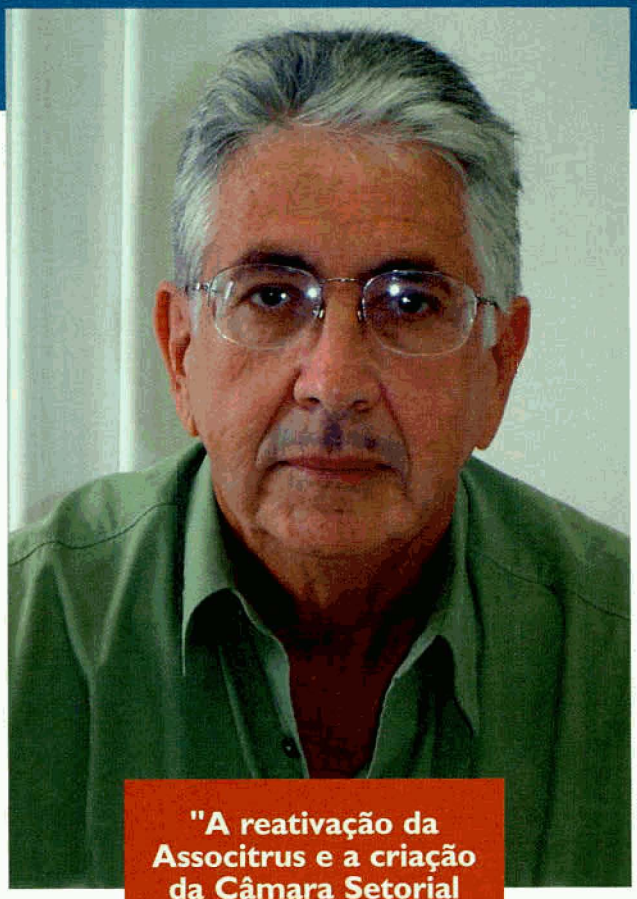
O histórico dos tamanhos dos frutos mais confiável é o da indústria. Se esta se dispuser a colaborar com a Conab, temos a certeza de que os resultados iniciais já apresentarão uma boa precisão.

**Agroanalysis** - *Quais são as perspectivas do mercado (interno e externo) de suco de laranja para o período 2004-2005?*

**Garcia** - Bem complicadas. Os Estados Unidos se tornaram auto-suficientes e o Brasil foi alijado daquele mercado, o maior do mundo e o segundo em importância para nós. A Flórida vai continuar produzindo grandes safras. Os Estados Unidos são o maior mercado e o segundo maior produtor mundial de suco do mundo. As vendas do produto, graças à dieta do Dr. Atkins e a outros modismos, caíram 10% no último ano. A safra que agora termina foi a maior da sua história, 246 milhões de caixas, 22% (e não 9%) maior do que a do ano anterior, gerando um excedente exportável superior a 150 mil toneladas. Esses dois fatores e os elevados estoques derrubaram a bolsa de futuros para US$0,58 por libra-peso, o menor preço nos últimos 30 anos. As exportações brasileiras para aquele mercado, no primeiro trimestre deste ano, comparado a igual período do ano passado, caíram 68% (de 62,4 para 20,0 mil toneladas) em volume, e 73% em valor (de US$54,8 para US$14,7 milhões). O reflexo nas exportações totais, no mesmo período, é uma queda de faturamento de 25% (de US$275,3 para US$205,6 milhões) e redução no volume de 21% (de 306,2 para 240,9 mil toneladas). O fato é que, como já vínhamos alertando nos

últimos anos, a citricultura da Flórida se recuperou das geadas, se modernizou, e vai continuar produzindo grandes safras, e o Brasil está alijado daquele mercado, além de dispor de um concorrente a mais, com todo o apoio governamental que os Estados Unidos concedem às suas exportações. Estamos buscando mercados novos, como a China, a Rússia e os paises do Leste Europeu, mas é necessário que os citricultores se conscientizem da importância do mercado interno brasileiro e da necessidade de permanente redução de custos e aumento da produtividade, se quisermos continuar competitivos.

E que também se lembrem, por suas entidades, de apoiar os esforços do nosso governo na redução de barreiras comerciais nos países compradores. Isso, por si só, constitui uma intensa agenda para a Câmara Setorial, que conta com nosso entusiasmado apoio, desde que não se transforme, como já aconteceu com sua congênere paulista, em um balcão de negócios.



**"A reativação da Associtrus e a criação da Câmara Setorial da Citricultura poderão impulsionar as negociações e as discussões a respeito da cadeia, possibilitando a harmonização do setor"**

**Flávio Viegas, Associtrus**

**Viegas -** O comportamento do mercado se mostra estranho, reagindo diversamente do esperado, diante dos principais fundamentos. O estoque de passagem das indústrias, em junho de 2003, era de 119.000 t. Na safra 2003-2004, foram processadas 220 mil caixas (Abecitrus), o que corresponde a 900.000 t de FCOJ e leva a uma oferta de 1.019.000 t, insuficiente para manter as exportações nos níveis dos últimos anos. Vale lembrar que a média das últimas quatro safras foi de 1.125.000 t. Apesar de a safra americana ter sido muito grande, a brasileira foi muito menor, e as duas somadas representam uma redução na oferta global. É estranho constatar que para um aumento de 9% na previsão de safra da Flórida, as cotações de NY despencaram para os níveis mais baixos, historicamente. Entretanto, a queda de 18% da safra brasileira simplesmente não afetou em nada o mercado. Como explicar esse comportamento na bolsa de NY, quando, mesmo considerando o superávit americano, ainda há redução de 9% na oferta? Com grande parte dos contratos vencidos, as indústrias estão retardando o início das negociações, forçando uma baixa de preços e sinalizando desinteresse pela fruta precoce, pretendendo talvez retardar o início da colheita da próxima safra. Estamos no mês de maio, época em que, normalmente, já se inicia o processamento das frutas precoces e, até o momento, a indústria apenas abriu o processamento da fruta "portão", pagando R$5/caixa. Quanto ao mercado interno, é difícil prever seu comportamento, porque este é um segmento completamente desorganizado, que varia em volume e preço, dependendo da política da indústria. A Associtrus pretende desenvolver trabalho nessa área, visando organizar e expandir o mercado interno.

**Agroanalysis -** Quais são as oportunidades e as ameaças para o setor na Alca, no Mercosul e na OMC?

**Garcia -** O setor não é ameaçado pela ALCA ou qualquer outra negociação internacional. Tem aí apenas anseios e oportunidades. O setor viveu a fase da implantação, entre 1960 e 1970; de consolidação da matéria-prima e da indústria, entre 70 e 80, com as grandes geadas. Na década de 90, houve muita turbulência. Nesta década, o problema não é mais a matéria-prima, que é abundante; mas a conquista de mercados e as negociações internacionais são vitais para isso.

**Viegas -** Em nosso ver, o setor, devido à sua alta competitividade, só tem a ganhar nas negociações que visem à liberação do comércio internacional. Apesar de todos os problemas, a citricultura não tem nenhum concorrente de peso. O que pode enfraquecer o setor são os conflitos entre os citricultores e a indústria. ■

# Na pauta da mídia internacional

Em sua inserção no processo de globalização e conquista de novos mercados, a agenda do agronegócio brasileiro ocupa espaço crescente na mídia internacional. Um fato realmente inédito, não apenas na sua história, mas na de qualquer outro setor da economia nacional. É o caso da repercussão da vitória preliminar do Brasil no Comitê de Arbitragem, da Organização Mundial do Comércio, na demanda envolvendo o algodão. Um episódio emblemático e de influência no curso das negociações internacionais.

Com a política do Farm Bill, a cotonicultura recebeu muitos subsídios nos Estados Unidos e teve um ano que superou o valor bruto da produção. Países como o Brasil e outros do continente africano, em condições de vida de extrema penúria, foram, de maneira absoluta, alijados do comércio internacional. O governo Bush vai recorrer da decisão do Comitê, porém, será difícil provar que o país não pratica ajuda fora das regulamentações da OMC. Situação similar envolve o açúcar, somente que, agora, afeita ao regime implementado pela União Européia.

Franz Fischler, responsável pela Agricultura, Desenvolvimento Rural e Pesca na Comissão Européia, esteve no Brasil, visitou o Agrishow em Ribeirão Preto e aproveitou para conhecer a agricultura da região. Ficou impressionado com o nível tecnológico e a produtividade das usinas de açúcar e álcool. Ao experimentar o carro *flex fuel*, que funciona à base de qualquer mistura de gasolina e álcool, pôde verificar sua eficiência. O Brasil já vive o ciclo do biocombustível.

Nas palavras de Fichler, "a Europa terá uma posição mais firme com relação à liberalização do comércio para os produtos agroindustriais, mas exigirá paralelismo, principalmente dos Estados Unidos". Apesar de todo o ceticismo em torno de uma nova postura a ser adotada, a UE apresentou a proposta de oferta para o Mercosul e de acabar com os subsídios nas exportações. A Rodada de Doha, da OMC, 'emperrada' desde setembro último, pode sofrer uma virada e se viabilizar até o seu final, previsto para janeiro de 2005.

Outra notícia vem da incorporação de mais 10 países da região centro-leste do continente europeu ao bloco da UE. Agora, são 25 países. A Política Agrícola Comum está com o orçamento congelado até 2013, mas terá de desviar verba para os novos países membros. As relações comerciais do Brasil na região ainda são poucas, e o impacto da UE-25 para o agronegócio brasileiro não deverá assustar.

Com a safra de verão praticamente encerrada, na quarta estimativa do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, a produção foi avaliada em 120 milhões de toneladas. Uma quebra de 10 milhões em relação à previsão inicial. Essa baixa não deverá diminuir o ânimo de produção para a safra de 2004/05. Os preços estão firmes no mercado internacional e as exportações estimulam os agricultores. Como um volume de 140 milhões de toneladas pode ser cogitado, já se pode antecipar problemas de escoamento dos cereais e das oleaginosas.

As deficiências de logística apontam os graves gargalos no sistema de alimentos, fibras e energia renovável no País. **Agroanalisys** apresenta um retrato da situação atual e dos esforços desenvolvidos, e o plano para reverter esse quadro dramático. Rodovias necessitam de reparos, enquanto a malha ferroviária, com 150 anos de implantação no País, pode ter melhorias sensíveis nos próximos anos. Os terminais portuários, como Santos e Paranaguá, por onde passam dois terços das exportações de grãos, necessitam de melhorias generalizadas.

Uma ampla análise trata do drama vivido pelas pequenas e médias propriedades na citricultura. Os embarques e o consumo interno de suco de laranja não decolam e estão estáveis há muito tempo. As doenças pressionam os custos, e uma mudança para outros modelos de produção implica em investimentos. Quanto ao café e ao trigo, após a definição do plano de safras do governo, o ambiente favorece e promete capitalização, em comparação com o ano passado.

**Agroanalysis** também traz assuntos interessantes na área de gestão, pois novos conceitos estão sendo incorporados nas cadeias produtivas. A exigência de certificação e rastreabilidade por parte dos países importadores impulsiona ações como o PIF – Programa Integrado de Frutas, no qual é mostrado o caso do caju. Da mesma forma, aparece a visão do desenvolvimento sustentável, em que a empresa é avaliada além do aspecto econômico, conforme sua responsabilidade na área social e de meio ambiente. ■




**Capa:** carregamento de grãos no Terminal ferroviário de Alto Taquari, em Mato Grosso. *Foto Iatã Cannabrava/Ferron*

**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:** Ivani Fernandes Oliveira, Rachel Beltardo, Orlando Rossini Jr. e Rogério César de Souza

**PUBLICIDADE -** Representante comercial: Gilberto Gomes de Alencar, tel.: (11) 287-4529 e celular (11) 9182-8395, e-mail: gilberto.alencar@terra.com.br. Contato comercial: Rogério César de Souza, tel.: (11) 3281-3220, fax: (11) 3262-3708 e 3281-7891, e-mail: rsouza@fgvsp.br.

**CIRCULAÇÃO/ASSINATURAS -** Ivani Fernandes Oliveira, Rachel Beltardo e Orlando Rossini Jr. 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, 2.029 - tel.: (11) 281-7875; Rio de Janeiro: Praia de Botafogo, 188 - tel.: (21) 2559-5535 e fax: 2559-5537.

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

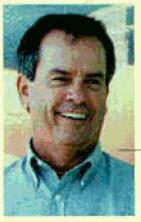
**PRIMEIRO PRESIDENTE E FUNDADOR:** Luiz Simões Lopes
**PRESIDENTE:** Carlos Ivan Simonsen Leal
**VICE-PRESIDENTES:** Francisco Oswaldo Neves Dornelles, Manoel Fernando Thompson Motta, Marcos Cintra Cavalcanti de Albuquerque
**DIRETOR-GERAL:** José Affonso Fausto Barbosa
**DIRETOR DE OPERAÇÕES-SP:**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

**CONSELHO CURADOR**
**PRESIDENTE:** Carlos Alberto Lenz César Protásio
**VICE-PRESIDENTE:** Klabin Irmãos & Cia (Pedro José da Matta Machado)
**VOGAIS:** Alexandre Koch Torres de Assis, Antonio Monteiro de Castro Filho (Souza Cruz S/A), Carlos Moacyr Gomes de Almeida, Diogo Lordello de Mello, Edmundo Penna Barbosa da Silva, Pedro Grossi Júnior (Estado da Bahia), Heitor Chagas de Oliveira, Luis Eduardo Alves de Assis (Banco CCF Brasil S.A.), Jorge Gerdau Johannpeter (Gerdau S.A.), Lázaro de Mello Brandão (Banco Bradesco S.A.), Lídio Duarte (Instituto de Resseguros do Brasil - IRB), Luiz Chor (Chozil Engenharia Ltda), Marcelo Serfaty, Mauro Salles (Salles DMB&B Publicidade S/A), Luiz Tavares Pereira Filho (Sindicato das Empresas de Seguros Privados e Capitalização do Rio de Janeiro), Ricardo Malfitano (S.A White Martins), Sérgio Ribeiro da Costa Werlang, Tácito Naves Sanglard (Associação de Bancos do Estado de São Paulo)
**SUPLENTES:** Fernando Roberto Moreira Salles (Unibanco - União de Bancos Brasileiros S.A.), Gilberto Duarte Prado, Oscar Augusto de Camargo Filho (Caemi Mineração e Metalurgia S.A.), João Pedro Gouvêa Vieira Filho (Refinaria de Petróleo Ipiranga S.A.), Luiz Roberto do Nascimento Silva, Marcio João de Andrade Fortes, Ney Coe de Oliveira, Patrick de Larragoiti Lucas (Sul América Companhia Nacional de Seguros), Paulo Mário Freire (Universal Comércio e Empreendimentos Ltda), Pedro Henrique Mariani Bittencourt (Banco BBM S.A.), Nilson Teixeira (Banco de Investimentos Credit Suisse First Boston Garantia S.A.), Rui Barreto (Café Solúvel Brasília S.A.),

**CONSELHO CONSULTIVO**
Daniel Dantas, Eliezer Baptista, Fernando Perrone, Luiz Fernando da Silva Pinto, Estado de Minas Gerais, Roberto Gusmão

**4**
**ABRE ASPAS**
**Uma agenda comum para a laranja**





As lideranças da indústria (Ademerval Garcia) e dos produtores (Flávio Viegas) analisam as tendências do mercado de suco de laranja e propõem medidas para harmonizar as relações da cadeia

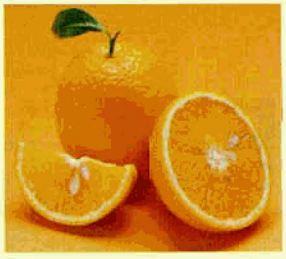
**12**
**LEGISLAÇÃO**
**De bem com o meio ambiente**
LUIZ AUGUSTO GERMANI

**13**
**GEOPOLÍTICA**
**O novo mapa da União Européia**

**Agricultura européia: onde realmente está o problema**
FRANZ FISCHLER

**Proposta da UE é recebida com frieza**

**17**
**CITRICULTURA**
**Manual de sobrevivência**
**Alternativas para reduzir custos e aumentar a receita**
MÁRCIO LUIZ BORELLA e ALCIDES TORRES



**22**
**ALGODÃO**
**Brasil ganha o primeiro round na OMC**
Em ano de corrida eleitoral, Bush deverá pedir reavaliação do processo

**Alta dos preços estimula a produção**
Área plantada cresce nos EUA, na China, Índia e no Paquistão







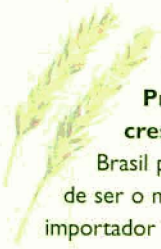
**25**
**PLANTAS MEDICINAIS**
**Estratégia para elevar a renda da propriedade familiar**
De 99 a 2000, a venda de fitomedicamentos cresceu 15% no País

**Subsídios para a produção de açúcar**
UE exporta entre 3 e 5 milhões de t com preços abaixo do custo



**36**
**CAFÉ**
**O ano da virada**
Em ciclo bienal de alta, cultura conta com melhoria dos preços internacionais

**28**
**FRUTICULTURA**
**Produção integrada melhora qualidade do caju**
Exportação traz receita de US$143 milhões/ano
VITOR HUGO DE OLIVEIRA e ANA PAULA S. ANDRADE



**38**
**TRIGO**
**Pronto para crescer**
Brasil pode deixar de ser o maior importador mundial



**40**
**MERCADO FUTURO**
A cédula do produtor rural e o risco de preços dos agentes
WILSON MOTTA MICELI

**46**
**GESTÃO**
**Aprendendo a jogar**
Um modelo para o planejamento estratégico de marketing
MARCOS FAVA NETO

**Diferencial competitivo no comércio exterior**
NIVALDO T. MANZANO

**50**
**RESPONSABILIDADE SOCIAL**
**Monitorando os impactos econômicos**
Modelo faz avaliação da contribuição da cadeia sucroalcooleira
VIVIAN PAES BARRETO SMITH

**51**
**CIÊNCIA E TECNOLOGIA**
**A parceria entre a Embrapa e as organizações estaduais**
GUSTAVO KAUARK CHIANCA

**Da ficção à realidade**
LADISLAU MARTIN NETO e SILVIO CRESTANA

**53**
**MÁQUINAS**
**Bom ano para as montadoras**
Faturamento crescente nas feiras e alta nas exportações trazem otimismo ao setor



**55**
**BIOTECNOLOGIA**
**Quem paga a mais pela soja não-transgênica**
ANDERSON GALVÃO GOMES

**32**
**CANA DE AÇÚCAR**
**Usinas começam a moagem**
**Brasil pode exportar 2 milhões de toneladas de açúcar e 500 milhões de litros de álcool a mais do que em 2003**

**42**
**TRANSPORTE**
**De volta aos trilhos**
Crescem os investimentos em ferrovias, mas portos saturados e estradas deterioradas prejudicam o escoamento da safra
LUIZ ANTONIO PINAZZA



**56**
**TIRA-DÚVIDAS**
**Quais são os objetivos do Brasil nas mesas de negociação**
MARIA HELENA TACHINARDI



**ERRATA.** Na edição de abril (vol. 24, nº 4), Agroanalysis omitiu o autor do artigo "A equação da empresa saudável", pág. 37, que é **JOSÉ CARLOS PEDREIRA DE FREITAS**

**58**
**TENDÊNCIAS E MERCADOS**
Expansão do plantio na safra de 2004/2005


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

# A G R O

## Remédios na feira

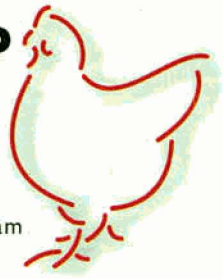
Não demora muito, e as pessoas irão buscar na feira, e não mais na farmácia, a cura para várias doenças.



O pesquisador Carlos Edmundo Salas Bravo, da Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG), está pesquisando desde 1980 as propriedades cicatrizantes da planta *Carica candamarcensis*, uma espécie de mamoeiro nativo da costa oeste da América do Sul. Uma pomada feita com o látex do mamão conseguiu cicatrizar a pele queimada de uma paciente diabética chilena, que já havia tentado sem sucesso todos os tratamentos convencionais. Cientistas dos EUA e do Canadá descobriram que as cascas de citros contêm uma substância (flavonóide) que reduz o colesterol ruim. E mais: essa substância não apresenta os efeitos colaterais dos remédios que costumam ser utilizados para reduzir o LDL.



## Voando alto



As exportações brasileiras de frango aumentaram 41% nos primeiros quatro meses deste ano, em comparação a 2003. Os números divulgados pela Associação Brasileira dos Exportadores de Frango (Abef) apontam uma receita de US$ 738,1 milhões, contra os US$522,3 milhões obtidos no mesmo período de 2003. Em volume, as exportações acumulam alta de 6,2% e somam 680 mil toneladas.

## Bons negócios

Um dos grandes exportadores brasileiros, a Perdigão, fechou o primeiro trimestre deste ano com lucro líquido de R$80,3 milhões. As vendas externas da empresa cresceram 52,5% em receita. O bom resultado se deve ao aumento da demanda no mercado internacional, diante de problemas sanitários em grandes regiões produtoras do mundo. Também cresceram as vendas de produtos com maior valor agregado.

A Sadia anunciou lucro de R$129,4 milhões no primeiro trimestre deste ano, com aumento de 50,7%, em comparação com igual período do ano passado. Entre janeiro e março deste ano, os embarques da empresa cresceram 23%, atingindo uma receita de R$798,23 milhões.

**“As generosas contribuições dos EUA para seus agricultores semeiam a pobreza no mundo em desenvolvimento. E, além disso, são ilegais”**

*Editorial do The New York Times, de 28 de abril de 2004*

## Boi clonado

A Vitrogen, que produz embriões por Fecundação *in vitro*, está comercializando clones bovinos no Brasil. André Dayan, presidente da empresa, diz que o preço do trabalho de clonagem varia de acordo com o número de bezerros nascidos.

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

# D R O P S

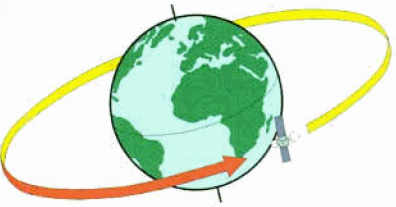
## Gergelim em Campo Florido

Agricultores de Campo Florido, município a 60 km de Uberaba, estão finalizando a colheita de gergelim. O preço do produto, exportado principalmente para o Japão, varia entre U$500 e U$700 a tonelada. A cultura está crescendo no Brasil. Em menos de dez anos, a área plantada aumentou cerca de 75%, saltando de 20 mil para 35 mil hectares. As tendências são promissoras. A produção mundial gira em torno de 8 milhões de toneladas por ano, enquanto a demanda mundial é de 9 milhões de toneladas.

## SAÍDA PARA O PACÍFICO

**US$ 9 bilhões**

**é o custo estimado para viabilizar um corredor de exportação pelo oceano Pacífico, segundo um estudo encomendado pela BM&F**



## Previsão via satélite

A Conab está lançando o Projeto de Aperfeiçoamento Metodológico do Sistema de Previsão de Safras no Brasil. O novo sistema prevê o monitoramento da safra brasileira por satélite, com avaliações semanais da produção de grãos. Na primeira fase, o levantamento vai abranger Minas Gerais, São Paulo, Espírito Santo, Paraná, Rio Grande do Sul e Mato Grosso, nas lavouras de milho, café, soja, cana-de-açúcar e laranja. O sistema utiliza geotecnologia, geoprocesamento por satélite, sistema de informações geográficas, modelos estatísticos de amostragem e agrometereológicos.

## Nova fábrica

O Grupo Kepler Weber, que produz silos e equipamentos para armazenagem, está investindo R$105 milhões na construção de uma nova fábrica em Campo Grande (MS), que vai dobrar sua capacidade de produção. A unidade deverá ser inaugurada em novembro.

## Receita doce

As exportações brasileiras de mel, entre 2000 e 2003, saltaram de US$ 231 mil para US$ 45,5 milhões, segundo números do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Em 2003, o Brasil exportou 19,3 mil toneladas de mel, a maior parte para a Alemanha. A Confederação Brasileira de Apicultura (CBA) estima que a produção de mel no Brasil tenha atingido 25 mil toneladas em 2003.

### PESO-PESADO

Mr. Beer, touro da raça Brahman, é recordista mundial de peso entre zebuínos. Ele atingiu 1.020 quilos aos 21 meses de idade. O recorde foi oficializado pela ABCZ durante pesagem feita na Expozebu 2004, em Uberaba (MG).



**Correspondência para esta seção deve ser enviada para o e-mail brunoblecher@uol.com.br.**

# De bem com o meio ambiente

## *Produtor rural deve ficar atento às exigências das APPs*

**LUIZ AUGUSTO GERMANI**

Como a atividade rural interfere no meio ambiente, é importante o produtor ficar atualizado sobre a legislação ambiental. O assunto tem Leis e normas menores, federais e estaduais, que dificultam seu entendimento. São os casos das Áreas de Preservação Permanente - APPs, aquelas ribeirinhas, ao redor de nascentes, lagos e represas, com declive superior a 45° e no topo de montanhas, cobertas de matas nativas, e das Áreas de Reserva Legal - RL, correspondentes a um percentual mínimo da área total do imóvel rural, fixado conforme a sua localização.

Para cumprir as exigências do Poder Público, o produtor rural deve conhecer algumas situações e determinados conceitos jurídicos, considerados básicos nas relações existentes entre o exercício da atividade e o respeito ao meio ambiente:

1. Para desmatar uma área rural, devem ser preservadas, como APPs, as florestas e as matas nativas ao longo dos rios e cursos d'água, desde seu nível mais alto em faixa marginal, em larguras que vão de 30 metros, para os cursos d'água com menos de 10 metros de largura, até 500 metros, para os rios com largura superior a 600 metros; devem, ser preservadas as matas e florestas ao redor de lagoas, lagos e reservatórios, de nascentes e olhos d'água, num raio mínimo de 50 metros; devem, ainda, ser preservadas as matas e florestas nos topos de morros, restingas fixadoras de dunas e estabilizadoras de mangues; nos declives superiores a 45°; e nas bordas de tabuleiros ou chapadas.

2. A supressão de matas nas APPs é proibida, salvo com autorização do Poder Público, em casos de utilidade pública ou interesse social.

3. A implantação de um dique para represar um curso d'água é permitida, desde a edição da MP 2.166-67, em 24 de agosto de 2.001, se o empreendedor desapropriar ou adquirir APPs criadas em seu entorno, cujos parâmetros e regimes de uso serão definidos pelo Conama - Conselho Nacional do Meio Ambiente.

4. O acesso de pessoas e animais às APPs, para a obtenção de água, é permitido desde que não afete a vegetação nativa. Exigências feitas no sentido de cercar a APP, deixando somente caminhos de acesso à água, não têm sustentação. A obrigação de proteger as APPs é cabível ao Poder Público, conforme o Artigo 225 da Constituição Federal.

5. Quem não tem a APP, por desmate anterior à sua aquisição, não tem a obrigação de reflorestá-la, conforme estabelece o Artigo 18 do Código Florestal: "nas terras de propriedade privada, onde seja necessário florestamento ou reflorestamento de preservação permanente, o Poder Público federal poderá fazê-lo sem desapropriá-las, se não o fizer o proprietário". E, ainda, estabelece o § 1° do mesmo artigo: "se tais áreas estiverem sendo utilizadas com culturas, de seu valor deverá ser indenizado o proprietário".

Com relação à Reserva Legal, estabelecemos que:

1. A partir da MP 2.166, a área de RL deve ter as seguintes dimensões: 80% da área total do imóvel rural, se este se localizar na Amazônia Legal; 35%, na região de cerrado da Amazônia Legal, sendo no mínimo 20% na propriedade e 15% na forma de compensação em outra área, desde que localizada na mesma microbacia; 20% nas demais regiões do País.

2. Até a vigência da referida MP, as RLs mínimas eram de 50% na região da Floresta Amazônica e 20% no restante do País. As áreas desmatadas de forma anterior à MP 2.166 não podem ser exigidas em reflorestamento complementar, com o fim de atingir as novas dimensões mínimas, por respeito aos princípios do Direito Adquirido e Ato Jurídico Perfeito.

3. A averbação da RL na matrícula imobiliária do imóvel rural passou a ser obrigatória a partir da MP 2.166, tendo em vista que a Lei 7.803/89, primeira norma que tratou do tema, não foi regulamentada, a despeito da exigência contida em seu artigo 2°. Uma corrente doutrinária, em função do princípio da irretroatividade das leis, entende que a averbação acontecerá nas matrículas de imóveis que foram desmatados a partir da vigência da MP.

4. A RL pode ser explorada com manejo florestal sustentável, aprovado pelo órgão público ambiental competente.

Com a promulgação da Lei 10.165, desde 27.12.2000, a entrega do ADA - Ato Declaratório Ambiental passou a ser obrigatória junto ao IBAMA. O ADA interferiu na própria declaração do ITR, pois as áreas ambientais precisam ser discriminadas no ADA para serem ser consideradas "não tributáveis".

O produtor rural deve estar atento a outros cuidados para com o ecossistema: sempre se informar sobre como proceder na aplicação de produtos químicos, no que diz respeito à forma e quantidade de aplicação, e como proceder no descarte das embalagens. A queima de resíduos não é considerada uma solução ambientalmente adequada. Todo fornecedor de insumos deve esclarecer os procedimentos no rótulo do produto. ■

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



# O novo mapa da União Européia

Ao longo de sua história, a União Européia passou pelo seu maior alargamento em 1° de maio de 2004. De imediato, o maior impacto será do ponto de vista populacional, que aumentará em 20%. Na parte econômica, o impacto será bem mais modesto, de apenas 5% no PIB. O processo de adesão de novos membros ainda prossegue.

No tocante ao agronegócio, há implicações relevantes para o Brasil e o próprio Mercosul. Os dez novos países membros passam a integrar e receber os benefícios da Política Econômica Européia. Em relação ao apoio atual, cada novo membro receberá 25% em 2004 e 30% em 2005 e 2006. No triênio 2004/05/06, haverá também um aporte adicional de recursos da ordem de 5 bilhões de euros. Para o começo, uma ajuda bem generosa.

A produção agropecuária vai ganhar mais força, pois os 130 milhões de hectares atualmente em exploração receberão o incremento de mais 38 milhões de hectares. A região incorporada possui um desenho bem agrário: próximo de 20% da sua população trabalha no setor agrícola. Se a maioria dos países possui pequeno potencial para a produção primária, existem alguns países com boa competitividade, tais como Hungria, Polônia, Hungria e República Checa.

Ciente de que a inclusão de países representa maior potencial de crescimento na região, o Parlamento Europeu também sabe que terceiros países acompanham cada passo das políticas negociadas. Os deslizes e exageros serão colocados em discussão na Organização Mundial do Comércio. Na época da entrada de Portugal e da Espanha, as tarifas fiscais sobre bens importados sofreram significativa majoração. Os dez novos membros estão obrigados a se adaptar à tarifa comum da UE: Polônia e Hungria possuem alíquotas maiores, enquanto República Checa e Estônia, menores.

Sabe-se que a negociação para a entrada das nações foi difícil e longa, principalmente no que se refere aos direitos de assistência e acesso aos benefícios da Política Agrícola Comercial. Países como Portugal, Grécia e Irlanda perderão verbas co-

| União Européia: cronologia da expansão | |
|---|---|
| 1956 | Alemanha, Bélgica, Luxemburgo, França, Holanda e Itália criam a Comunidade Econômica Européia |
| 1973 | Reino Unido, Dinamarca e Irlanda |
| 1981 | Grécia |
| 1986 | Espanha e Portugal |
| 1995 | Áustria, Finlândia e Suécia |
| 2004 | Polônia, Hungria, Rep. Checa, Lituânia, Estônia, Eslováquia, Letônia, Eslovênia, Chipre e Malta |
| 2007 | Prevista a entrada da Bulgária e Romênia |

Até dezembro de 2004, haverá decisão sobre quando entra a Turquia

| País/Região | Área Km² | População milhões | Desemprego 2002 - % | Inflação 2002 - % | PIB - 2003 - US$ | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | Total - bilhões | *per capita* | Var.2002 % |
| UE-15 | 2.804.145 | 337,8 | 7,5 | 2,1 | 8.620 | 25.540 | 1,0 |
| Polônia | 312.685 | 38,64 | 20,0 | 1,9 | 209 | 5.500 | 9,5 |
| Hungria | 93.030 | 10,19 | 5,6 | 5,2 | 83 | 8.200 | 27,5 |
| Rep. Checa | 78.866 | 10,28 | 7,3 | 1,4 | 85 | 8.300 | 22,9 |
| Lituânia | 65.300 | 3,48 | 13,1 | 0,4 | 18 | 5.200 | 28,6 |
| Letônia | 64.589 | 2,36 | 12,9 | 2,0 | 9 | 3.800 | 12,5 |
| Eslováquia | 49.035 | 5,40 | 19,4 | 3,3 | 32 | 5.900 | 34,0 |
| Estônia | 45.227 | 1,36 | 9,1 | 3,6 | 8 | 5.900 | 29,0 |
| Eslovênia | 20.273 | 1,99 | 6,0 | 7,5 | 27 | 13.600 | 24,8 |
| Chipre | 9.825 | 0,76 | 5,3 | 2,8 | 13 | 17.100 | 26,9 |
| Malta | 316 | 0,39 | 7,5 | 2,2 | 4 | 10.000 | 1,0 |

| Balança comercial da União Européia - US$ milhões | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Item | Carne bovina | Carne suína | Carne avícola | Açúcar | Oleaginosa | Óleos vegetais |
| **Exportações** | | | | | | |
| UE-15 | 1.482 | 1.892 | 1.688 | 1.503 | 259 | 1.409 |
| UE-10 | 446 | 471 | 434 | 153 | 352 | 101 |
| UE-25 | 1.928 | 2.363 | 2.122 | 1.656 | 611 | 1.510 |
| **Importações** | | | | | | |
| UE-15 | 936 | 129 | 430 | 501 | 5.331 | 2.735 |
| UE-10 | 100 | 331 | 423 | 109 | 84 | 390 |
| UE-25 | 1.036 | 460 | 853 | 610 | 5.415 | 3.125 |
| **Saldo comercial** | | | | | | |
| UE-15 | 546 | 1.763 | 1.258 | 1.002 | -5.072 | -1.326 |
| UE-10 | 346 | 140 | 11 | 44 | 268 | -289 |
| UE-25 | 892 | 1.903 | 1.269 | 1.046 | -4.804 | -1.615 |

Fonte: FAO

| Outras negociações definidas | |
|---|---|
| **Finanças** | Ajuda de 5 bilhões de euros para infra-estrutura e saneamento econômico. |
| **Moeda** | Cada país adota o euro quando quiser, desde que mantenha o déficit público em no máximo 3%. Reino Unido, Dinamarca e Suécia empregam moeda própria. |
| **Fronteiras** | Livre movimento a partir de 2007, quando poderão transitar na zona Schengen. As fronteiras internas desapareceram em 1995, exceto para o Reino Unido e a Irlanda. |
| **Migração** | Até 2010, cada país define sua política de imigração, direito de trabalho e assistência para os novos países membros. Chipre e Malta gozam de imediato do direito de movimentação. |
| **Compromisso** | Respeito aos padrões da UE quanto à saúde, segurança, ao ambiente, transporte e à energia nuclear. |

munitárias. O mesmo sucederá com França, Espanha e Itália, com relação aos subsídios agrícolas.

O orçamento da PAC está congelado até 2013. Portanto, os recursos destinados aos novos membros terão de ser subtraídos dos antigos. Quem ganha fica feliz, mas quem perde fica insatisfeito. A UE traçou a Agenda 2004, na qual estabelece uma série de metas de produção e consumo de bens agropecuários, para os próximos dez anos. Quanto à balança comercial, a melhoria mais intensa ocorre na carne bovina; no açúcar e nas carnes de ave e suína, o acréscimo é pequeno, enquanto a dependência externa pode até aumentar no complexo das oleaginosas. ■

| União Européia: 1° de maio de 2004 | | |
|---|---|---|
| Item | Antes | Depois |
| Países membros | 15 | 25 |
| Área/km² | 2.804.145 | 3.542.717 |
| População/milhões | 375 | 450 |
| Idiomas | 11 | 20 |
| PIB - US$ trilhões | 8,6 | 9,1 |

## Compensação por perdas

Contra o risco de possíveis perdas com o alargamento do bloco europeu, o Brasil entrou com pedido de compensação junto à Organização Mundial do Comércio. Os dois pontos mais importantes da negociação são os critérios para estabelecimento de cotas e tarifas. Na lista dos produtos que poderão ser afetados, aparecem as carnes, tabaco, açúcar, frutas, cafés em grãos e solúveis, milho e couro semi-acabado, dentre outros. No período 2000/2002, a média anual das exportações brasileiras para a região dos 15 novos membros da UE somou 88 milhões de euros. O cálculo é preliminar e pode deixar de lado outros bens interessantes. Existem pelo menos mais 20 países, dentre os 146 integrantes da OMC, engrossando a demanda brasileira, tais como estados Unidos, China, Coréia e Paquistão. O Parlamento Europeu, em Bruxelas, está atrasando a entrega do relatório que notifica as novas linhas tarifárias e a distribuição de cotas.

AGRICULTURA EUROPÉIA

# Onde res

Os críticos da política agrícola da União Européia opinam que os subsídios concedidos são generosos, os mercados operam com restrições e os seus responsáveis são teimosos e incapazes de estabelecer compromissos.

Agora, com a Europa tendo definida sua posição nas negociações comerciais, como vamos realizar os progressos?

A respeito da UE, é importante falar sobre: 1) a origem do setor agrícola; 2) o significado da sua reforma; 3) os objetivos para o futuro; 4) os comentários baseados em informações incorretas, 5) as preocupações ignoradas; 6) a falta de crédito aos esforços desenvolvidos.

Há uma confusão entre a Política Agrícola Comum do presente e a do passado. Demos as costas à política que comprometia as perspectivas das zonas rurais em longo prazo, punha em perigo o desenvolvimento sustentável e, com a procura de uma produção cada vez maior, criava riscos para a qualidade e a segurança alimentar. Com as recentes reformas, garantimos um futuro para a agricultura, as zonas rurais e as negociações comerciais, em nível mundial. No que concerne à política agrícola, a União Europeia está à frente do restante do mundo desenvolvido.

O sistema de subsídios ficou, em grande parte, independente da produção. O apoio agrícola está ligado à qualidade global da produção, de modo que os produtores devem:

1) concentrar a produção num produto de elevada qualidade;
2) manter as terras em boas condições;
3) proceder de acordo com as normas ambientais básicas;
4) respeitar as regras do bem-estar dos animais e da segurança alimentar.

# de realmente o problema?

Os fundos de apoio ao mercado foram transferidos para o desenvolvimento rural. A ideia é promover a produção de qualidade e criar oportunidades pela diversificação e formação de novas atividades. A gestão e a conservação do espaço natural ganham importância nesse contexto.

O sistema está simplificado. Os agricultores se dedicam mais à agricultura e menos à gestão administrativa. Há uma verdadeira política de interesse público, orientada para o mercado e atenta às preocupações dos consumidores. A reforma afastou grande parte das ajudas geradoras de distorções comerciais.

Nos últimos dez anos, a PAC teve grande transformação. A diferença entre os preços nos mercados mundial e interno foi diminuída. Os subsídios à exportação baixaram mais de 60% e o acesso ao mercado aumentou. O apoio aos preços diminuiu para todos os produtos agrícolas: 46% nos cereais, 50% no arroz e 44% na carne de bovinos. Apenas 55% do apoio corresponde à categoria geradora de distorções comerciais. Uma diminuição de 30%. O valor ainda regredirá, no mínimo, para 35%, face às reformas de 2003 e 2004.

O fato de os gastos com a agricultura terem aumentado precisa ser interpretado no contexto global. Não se tem conhecimento de um único país que conceda atualmente aos seus agricultores um apoio inferior ao de dez anos atrás.

Na verdade, os recursos declinaram em percentagem do orçamento e da despesa pública. Em comparação com o PIB, diminuíram um terço em relação a uma década atrás. Ainda assim, a política agrícola alcançou um maior número de pessoas numa superfície geográfica mais vasta. Para acolher dez novos Estados Membros da Europa Central e Oriental, a partir de primeiro de maio, o limite máximo do orçamento agrícola já está definido para até 2013.

Nos últimos dez anos, houve também a eliminação das muralhas da chamada "fortaleza européia". A política de "portas abertas" teve uma reviravolta de 180 graus. A participação líquida nas exportações diminuiu para cada produto agrícola no mercado mundial. Nos cereais, em 60%, e no queijo, em 50%. Na carne bovina, passou a ser importadora líquida. Os direitos de importação dos produtos agrícolas representam uma média de apenas 10%. Só a América Latina envia 45% das suas exportações para a União Europeia.

Defendemos e persuadimos as outras Partes a conceder um tratamento especial e diferenciado aos países em desenvolvimento. No contexto da OMC, muitos ainda se servem da antiga reputação da PAC e tratam a UE e os problemas nas negociações sobre o comércio mundial como sinônimos.

Nenhuma Parte pode ser considerada responsável pela falta de progresso. O problema reside mais na atitude mental e na teimosia. Aí está a preocupação. Enquanto fizermos concessões em todas as fases das negociações, outros não se afastarão de suas posições iniciais e solicitarão mais, sem nada a oferecer em troca. Para os países em desenvolvimento, à UE cabe desenvolver os maiores esforços, mas a atitude em todo o processo de negociação é outra.

Quanto mais as discussões ficarem marcadas pela atitude do tipo "países desenvolvidos contra países em desenvolvimento", mais difícil será tratar os verdadeiros problemas: as distorções comerciais, as desigualdades, o acesso ao mercado e a aplicação de normas idênticas.

As políticas agrícolas necessitam de reformas, mas será a UE a causa do problema? A evolução da PAC demonstra o empenho em prol de uma reforma comercial em nível mundial. A nossa proposta na OMC representa um compromisso substancial em relação aos países em desenvolvimento e pressupõe a reforma da política agrícola dos Estados Unidos, com todas as suas implicações para os interesses dos países sul-americanos.

A PAC tem um alcance vasto e apóia os agricultores a desempenharem tarefas que mantenham as zonas rurais vivas, assegurem o futuro do campo, garantam a conservação dos recursos, façam uma pecuária adequada e tenham desenvolvimento sustentável.

É importante não subestimar o que está em causa, quer internamente a respeito de direitos democráticos e apoio público, quer externamente em termos de oportunidade histórica para corrigir os erros do sistema comercial mundial.

Elaboramos uma proposta melhorada no domínio agrícola e estamos prontos a discutir as questões em causa. É necessário haver uma disposição recíproca e entendimento quanto aos problemas restantes. A vontade necessária existe, e o caminho está aberto. Mas tanto no que diz respeito ao Mercosul como à OMC, a via do progresso é o equilíbrio. Se esperarmos que uma das Partes se sacrifique demasiadamente, em troca de muito pouco, então, teremos razões para preocupações quanto ao futuro. ■

**FRANZ FISCHLER** *é responsável pela Agricultura, Desenvolvimento Rural e Pesca na Comissão Européia. Este artigo é um resumo da apresentação realizada na Confederação Nacional da Agricultura, em Brasília, no dia 27 de Abril de 2004.*



# Proposta da UE é recebida com frieza

## *Bloco gasta 43 bilhões de euros por ano para sustentar sua política agrícola*

Em 10 de maio último, os comissários de comércio e agricultura da União Européia, Pascal Lamy e Franz Fishler, apresentaram em caráter oficial à Organização Mundial do Comércio e aos seus 147 países membros, em Bruxelas, a proposta do bloco para liberalização agrícola. O documento, com três páginas, procura reforçar o interesse dos europeus em fazer avançar as negociações da Rodada de Doha, emperradas desde setembro passado, no encontro de Cancun, no México, por meio de uma oferta para as exportações agrícolas e a redução da demanda por novas regras comerciais controversas.

A oferta do bloco de eliminar subsídios à exportação deveria ocorrer em diferentes etapas por produto. A UE incorre numa despesa anual de cerca de US$2,8 bilhões com subsídios para exportar carnes, açúcar e lácteos, a fim de concorrer com Brasil e Argentina em terceiros mercados. A eliminação dessa política será gradual e poderá levar até 10 anos. No total, o benefício recebido pelos agricultores e pecuaristas da Política Agrícola Comum remonta a 43 bilhões de euros por ano.

A fórmula apresentada exige que haja "total paralelismo" na eliminação dos subsídios para a exportação. A referência tem como alvo: Estados Unidos, Canadá e Austrália. Os canadenses regulam como monopólio a produção e o preço do trigo, enquanto os Estados Unidos fornecem US$3,2 bilhões em créditos à exportação, o principal mecanismo para alavancar as vendas externas e fornecer ajuda aos países pobres. Sua eliminação pela administração Bush pode parecer fora de hipótese. Mas no começo do ano, Robert Zoellick, representante comercial americano, enviou carta aos membros da OMC com a proposta de eliminar os subsídios da exportação, se a Europa procedesse da mesma forma.

Para os países mais pobres, que formam o G-90, uma fraca coalizão dos chamados LDCs (Less Development Countries ou Países Menos Desenvolvidos) e dos 77 países da região formada por ACP (África, Caribe e Pacífico), a proposta tem um chamariz. Esses países não precisam assumir compromissos de liberação comercial adicional. Basta que eles aceitem consolidar na OMC suas tarifas de importação, que não podem ser superadas. Além disso, a UE retirou da agenda o tratamento em bloco dos chamados "temas de Cingapura" (investimentos, compras governamentais, políticas de concorrência e facilidade de comércio).

| As cotas oferecidas pela UE ao Mercosul |
|---|
| **Carne bovina** - 100 mil toneladas = US$650 milhões |
| **Etanol** - um bilhão de litros = US$280 milhões |
| **Frango** - 75 mil toneladas = US$116 milhões |
| **Milho** - 700 mil toneladas = US$75 milhões |
| **Trigo** - 200 mil toneladas = US$31,5 milhões |
| **Lácteos** - US$70 milhões |
| **Bananas** - US$8,5 milhões |

No tocante ao acesso de mercado, a UE sugere um mecanismo misto. O modelo não conta com a aprovação do G-20, pois o classificam de intrinsecamente injusto, já que permite aos países ricos continuarem a proteger seus mercados com tarifas elevadas nos produtos considerados sensíveis, como açúcar, carne bovina e produtos lácteos.

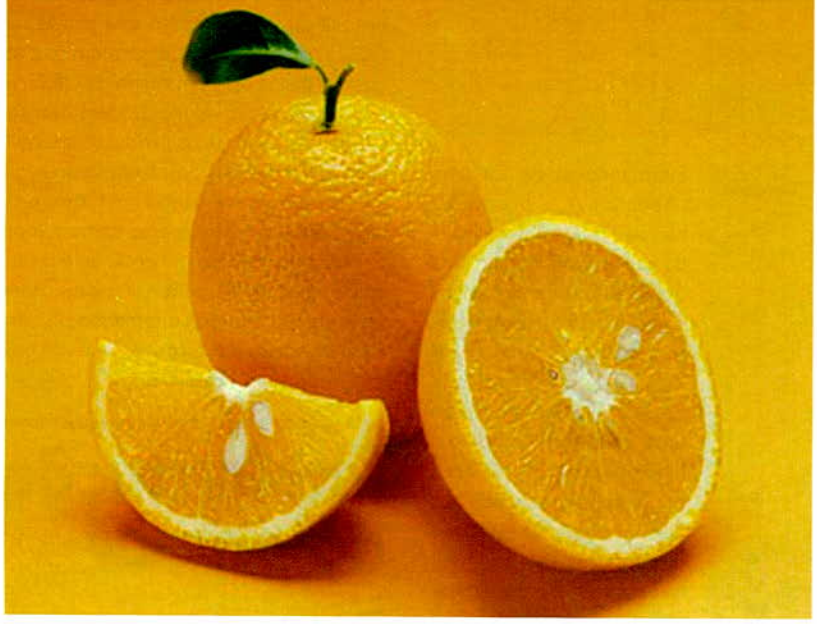
O maior receio é de que a proposta da UE possa criar novas categorias e divisões entre os países em desenvolvimento. Na própria Europa, o consenso está longe de ser alcançado. Em nota emitida, o Ministério de Economia e Finanças da França afirma ter "dúvidas" com relação à "pertinência de uma iniciativa que leve a UE a mostrar novas flexibilidades, sem nenhum sinal dos parceiros quanto ao cumprimento das contrapartidas pedidas pela Comissão Européia". O governo da Finlândia também julgou excessiva a oferta de ajuda nas exportações.

De qualquer forma, a proposta representa uma releitura da UE em relação às propostas anteriores, embora sem trazer grandes surpresas. Especificamente com o Mercosul, as propostas apresentadas de acesso ao mercado da UE representam cerca de US$1,7 bilhão, conforme cálculos da Confederação Nacional da Agricultura. As cotas preferenciais somam um acréscimo de US$1,27 bilhão e o corte de 50% nas tarifas de alguns produtos, como sucos e óleos, representando mais de US$400 milhões.

Até agosto, haverá uma série de reuniões em Paris e Genebra, com a intenção da OMC de conseguir um acordo sobre as diversas modalidades, que são os objetivos de negociação. A chamada Rodada de Doha foi lançada em 2001, durante encontro da OMC, no Qatar. A data prevista para o fim das negociações é janeiro próximo, porém, impasses nas discussões relativas a subsídios agrícolas emperram o avanço da rodada. ■

CITRICULTURA

# Manual de sobrevivência



## *Quais são as alternativas para reduzir custos e aumentar a receita*

**MÁRCIO LUÍS BORELLA e ALCIDES TORRES**

A citricultura apresentou, entre 1995 e 2003, uma redução no número de produtores, principalmente, os de pequeno e médio porte, de 27 mil para 17 mil, segundo a Associação dos Produtores de Citros (Associtrus). Os principais fatores que provocaram essa dramática situação foram: baixos preços praticados pela indústria; descapitalização do produtor no decorrer da vida útil do pomar; problemas fitossanitários com riscos e pressão nos custos de produção; contratos não-cumpridos entre produtores e indústrias; despesas de colheita (frete e mão-de-obra) por conta do produtor, desde a safra 1995/96; falta de mercado alternativo para a comercialização.

Para analisar o resultado econômico e financeiro da citricultura, foram consideradas duas propriedades hipotéticas com pomares de 25 hectares para o pequeno produtor e 100 hectares para o médio produtor.

Na classificação dos custos, são considerados como custos variáveis os desembolsos ao longo do ano, e como custos fixos, as depreciações dos investimentos. O critério facilita a compreensão do conceito de custo de produção. Os desembolsos chamam mais a atenção dos produtores, induzindo-os a achar que a atividade é lucrativa, quando, na realidade, ela não é.

### DIFERENÇA NA ESTIMATIVA DA SAFRA ESTREMECE RELAÇÃO ENTRE PRODUTORES E INDÚSTRIAS

As cotações do suco de laranja nos pregões do início de abril atingiram os menores patamares dos últimos 27 anos. Houve a quebra psicológica e para baixo da barreira dos 60 centavos por libra. A queda em relação ao mesmo período de 2003 varia de 35% a 30%. Entretanto, a bolsa de NY não deveria ser referência, pois o volume negociado nela é inexpressivo, as suas cotações não guardam correlação com os preços pagos aos produtores pela caixa de laranja no Brasil, e o volume exportado para os Estados Unidos, atualmente, é inferior a 14% da safra brasileira.

As perspectivas eram de encerrar o ano com venda no mercado externo da ordem de 1,05 milhões de toneladas e receita de US$1,2 bilhão. Nos primeiros

### Pressupostos do custo de produção

- áreas totais das propriedades: 20 % acima da área de plantio;
- preparo de solo no plantio: terceirizado, em função do porte das máquinas e da existência de empresas para executar o serviço;
- tratos culturais: máquinas e implementos próprios, pela inexistência de empresas na prestação desses serviços, insumos e mão-de-obra para cada situação;
- investimentos: uma casa, um barracão para máquinas, um rodolúvio, um poço semi-artesiano com caixa d'água, tratores, implementos e defensivos;
- plantio: 400 plantas por ha, com replantio até o 6° ano de idade do pomar;
- produtividade média anual: 2,5 caixas por planta ou 1.000 caixas de 40,8 quilos por ha;
- custos da hora/máquina: variáveis (desembolso efetivo), fixos (depreciação) e remuneração do capital fixo (juros sobre o capital médio empregado);
- mão-de-obra terceirizada: somente nos primeiros anos, a um custo 20% superior ao da mão-de-obra fixa;
- período do pomar: 4 anos de formação e 15 anos de vida útil;
- produtividade crescente entre o 3° e o 6° ano, e estável a partir do 7° ano;
- preço médio: R$12.000,00 por ha e R$9,00 por caixa de laranja;
- custo de formação = custos econômicos totais dos quatro primeiros anos, menos as pequenas receitas líquidas do 3° e 4° anos.

*(metodologia do Instituto de Economia Agrícola do Estado de São Paulo - no trabalho de Ghilardi et al., 2002).*

| Exigência física de fatores de produção da cultura dos citros<br>Pomar em produção. Idade entre 5 e 19 anos | | | | |
|---|---|---|---|---|
| **Atividade** | **Trator 75 cv e equipamento** | **Execuções** | **HM** | **HH** |
| Roçagem | Roçadeira dupla | 3 | 0,8 | - |
| Herbicida | Barra de herbicida lateral | 2 | 1,1 | - |
| Adubação em cobertura | Adubadora 2000 Kg | 3 | 1 | 0,84 |
| Pulverização | Pulverizador Turbo Arbus | 7 | 2,12 | - |
| Calagem/gessagem | Adubadora 2000 Kg | 1 | 0,6 | - |
| Transportes de insumos | Carreta com 4 rodas | 1 | 1 | - |
| Moscas das frutas | Pulverizador 400 l | 10 | 0,04 | - |
| Transporte da colheita | Carreta 4 rodas | 1 | 0,5 | - |
| Inspeção do pomar, formigas e desbrota | | 24 | | 0,5 |
| Poda | | 0,5 | - | 10 |

HM: Horas/Máquina; HH: Horas/Homem

| Insumos | Execuções | Quantidade/execução | Unidade |
|---|---|---|---|
| Mirex S | 1 | 3 | kg |
| Decis 25 CE | 2 | 0,9 | L |
| Supracid 400 CE | 0,3 | 6 | L |
| Orthene | 0,3 | 3 | kg |
| Óleo Mineral Oppa BR | 2,6 | 25,2 | l |
| Dipterex | 10 | 0,096 | l |
| Moscatex (proteína hidrolisada) | 10 | 0,064 | l |
| Torque 500 SC | 1 | 5,76 | l |
| Omite | 0,8 | 3,6 | l |
| Savey | 0,8 | 108 | g |
| Vertimec | 1 | 1,08 | l |
| Kumulus DF | 2 | 21,6 | kg |
| Adubo formulado 19-10-19 | 3 | 320 | kg |
| Uréia pecuária | 3 | 30 | kg |
| Sulfato de Zinco | 3 | 18 | kg |
| Sulfato de manganês | 3 | 12 | kg |
| Ácido bórico | 3 | 4,8 | kg |

oito meses da safra de 2003/04, quando comparada com a de 2002/03, os embarques aumentaram 16%, indo de 752,8 mil toneladas para 875,4 mil toneladas.

Os Estados Unidos, pelos números de seu Departamento de Agricultura, devem colher uma safra recorde, que soma 243 milhões de caixas e supera em 9 % a média dos últimos quatro anos. A produção brasileira recuou para 280 milhões de caixas, segundo a Abecitrus; uma queda de 18%. Desse modo, há uma redução de aproximadamente 9% na oferta de frutas no mercado mundial.

Existe discordância em relação ao tamanho da safra passada, no Estado de São Paulo. Para a Associação Brasileira dos Exportadores de Cítricos (Abecitrus), a produção não passou de 280 milhões de caixas, enquanto o Instituto de Economia Agrícola, da Secretaria da Agricultura do Estado de São Paulo, apura uma quantidade de 327 milhões de caixas; uma diferença de aproximadamente 15%. Diante dos recursos tecnológicos disponíveis para a avaliação de safras, não tem cabimento uma variação de estimativa dessa magnitude.

Com a redução do consumo na Europa, no Japão e nos Estados Unidos, o aumento na produção norte-americana e a quebra ocorrida no Brasil, na safra 2003/04, provocam uma grande incógnita no mercado: como será a próxima safra? Os Estados Unidos terão um excedente de 150 mil toneladas de suco disponíveis para exportação; entretanto, a oferta do produto brasileiro será extremamente justa, pois se forem somados os estoques de passagem da safra 2003, 119 mil t, com o total produzido na safra 2003/04 e com o processamento de 220 milhões de caixas de laranja, 900 mil t, isso resulta em uma oferta de 1.019 mil t, que será insuficiente para manter as exportações nos níveis dos últimos quatro anos, que têm a média de 1.125 mil t.

Entre citricultores e indústria, o clima é de tensão, porque boa parte dos contratos plurianuais venceu na safra passada. Nos últimos anos, os contratos foram negociados na média de US$3,00 a US$3,50 a caixa, sendo que, em meados de abril, boa parte da safra já havia sido negociada. No momento, o processo de negociação está atrasado e as baixas cotações da bolsa de NY deprimem os preços das frutas para em torno de US$2,50 a US$3,00. Estes valores podem não ser suficientes para que o produtor sobreviva na atividade. Existem alguns fatores que influenciarão o mercado num futuro próximo: o avanço de doenças como a morte súbita dos citros, o amarelinho e o cancro; o impacto da safra norte-americana no mercado mundial; o tamanho da safra atual brasileira e o estoque "real" de passagem de suco brasileiro.

| Montante de capital imobilizado (R$) | | | | |
|---|---|---|---|---|
| **Ativos imobilizados** | **Pequena propriedade** | | **Média propriedade** | |
| | **Total** | **Hectare** | **Total** | **Hectare** |
| Cultura | 213.210,02 | 8.528,40 | 791.488,57 | 7.914,89 |
| Maquinários | 67.767,50 | 2.710,70 | 158.365,00 | 1.583,65 |
| Edificações e cercas | 10.500,00 | 420,00 | 12.000,00 | 120,00 |
| Benfeitorias e equipamentos | 17.500,00 | 700,00 | 17.500,00 | 175,00 |
| Terra nua estimada | 360.000,00 | 14.400,00 | 1.440.000,00 | 14.400,00 |
| Total dos ativos | 668.977,52 | 26.759,10 | 2.419.353,57 | 24.193.54 |

# Implantação do pomar

## Tratamento fitossanitário e irrigação oneram os investimentos

São muitos os desafios para os empreendedores que permanecem ou iniciam na atividade citrícola. De um lado, a convivência com as conhecidas pragas e doenças: cancro cítrico, leprose, furão, entre outras. De outro, o aparecimento de uma anomalia, que provavelmente também pode ser uma doença, com influência direta no custo de formação da lavoura: a CVC (clorose variegada dos citros) e a MSC (morte súbita dos citros).

Em meados da década de 80, surgiu a CVC e infectou rapidamente os pomares com idade inferior a 4 anos, do norte e noroeste do Estado de São Paulo. Os investimentos dos produto-

**Custo de implantação de pomar cítrico - 4 primeiros anos - R$/ha**

| Componentes | Pequena propriedade | | Média propriedade | | Diferença | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Por ha | % | Por ha | % | Por ha | Variação |
| 1. Custos fixos totais | 1.620,00 | 7,18 | 1.107,72 | 5,4 | 512,28 | 46,25 |
| 2. Custos variáveis totais | 15.561,43 | 73,44 | 15.315,17 | 75,3 | 246,26 | 1,61 |
| 3. Remuneração do capital fixo | 919,37 | 4,07 | 450,88 | 2,2 | 468,49 | 103,91 |
| 4. Remuneração da terra | 3.456,00 | 15,31 | 3.456,00 | 17,0 | - | 0,00 |
| 5. Custo do capital | 4.375,37 | 19,38 | 3.906,88 | 19,20 | 468,49 | 103,91 |
| 6. Custo econômico ou total | 21.556,80 | 100,00 | 20.329,77 | 99,90 | 1.227,03 | 151,77 |
| 7. Receitas (*) | 4.500,00 | - | - | 4.500,00 | - | - |
| 8. Custo total de formação | 17.056,80 | 100,00 | 20.329,77 | -4.400,10 | 1.227,03 | 151,77 |

Terceiro ano = 100 cx x R$9,00 = R$900,00 – Quarto ano = 400 cx x R$9,00 = R$3.600,00
Componentes: Item 5 = Item 3 + 4; Item 6 = Item 1 + 2 + 5; Item 8 = Item 6 - 7

res em novos plantios ficaram escassos em poucos anos. Uma rápida ação da pesquisa brasileira, coordenada pelo Fundecitrus, possibilitou a identificação da doença e de seus vetores. Alguns métodos de controle foram definidos: produção de muda em ambientes protegidos (estufas teladas); aplicação de inseticidas, por meio de pulverização ou pelo solo; podas e erradicações de plantas doentes.

Tanto a adoção do controle como a queda de produtividade provocada pela CVC trouxeram um aumento substancial no custo de formação do pomar, que não teve como ser repassado para o valor final do produto.

A MSC surgiu no final da década de 90, no triângulo mineiro, e afeta principalmente as plantas com porta-enxerto de limão-cravo e limão-volkameriano. As plantas com os sintomas da doença têm morte rápida. A pesquisa busca elucidar o problema e apresentou algumas ações para impedir a corrosão do investimento do produtor: novos plantios com porta-enxertos aparentemente resistentes e a sub-enxertia nos pomares adultos de porta-enxerto de limão-cravo.

As recomendações provocaram uma revolução, pois 90% dos pomares paulistas apresentam o limão-cravo como porta-enxerto e os porta-enxertos recomendados são mais sensíveis ao déficit hídrico. As regiões norte e noroeste do Estado de São Paulo e o triângulo mineiro apresentam um regime de chuvas que impede a produção de citros com porta-enxertos resistentes à MSC, sem o uso da irrigação. Isso muda o sistema de produção.

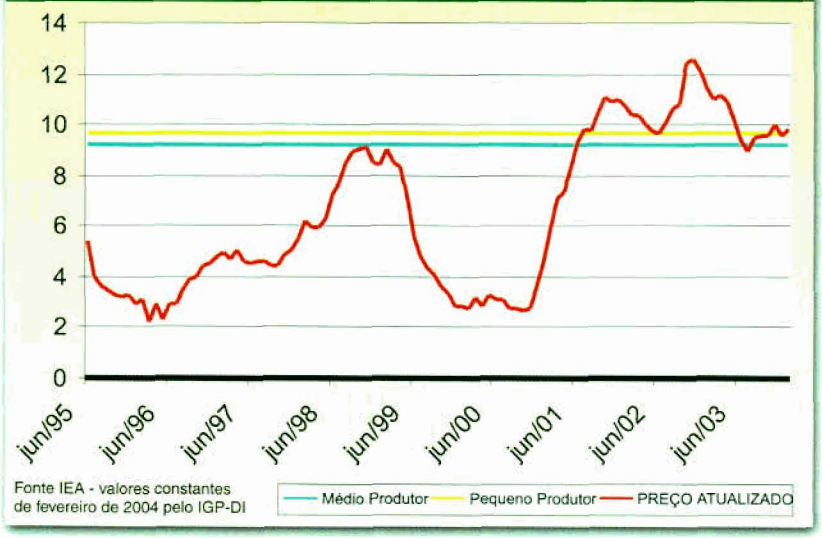
A citricultura migra para regiões com melhor aptidão climática e possibilidade para o plantio, sem o uso da irrigação, do centro ao sul do Estado de São Paulo. Para os produtores das regiões menos aptas, restará a adoção da irrigação nos novos pomares e a sub-enxertia nos pomares adultos. A irrigação exige investimento adicional da ordem de US$ 1.300,00 por hectare, e entre R$ 900,00 e R$ 3.000,00 por hectare para a sub-enxertia, conforme o tamanho da planta. As inversões não correspondem ao aumento da produtividade.

Os produtores de pequeno e médio porte não têm capacidade financeira para adotar as tecnologias, face ao grau de descapitalização provocado pela CVC, ao aumento de custos de produção e aos preços pagos na entrega da matéria-prima.

Nos custos totais para a implantação do pomar, se observa uma diferença de 7,8% a mais na pequena propriedade, em relação à média propriedade, porque a depreciação é diluída em relação à área explorada.

Se as duas propriedades apresentam lucro operacional, mostram prejuízo econômico, quando são inseridos os custos de oportunidade de capital. A propriedade média apresenta um lucro operacional 27,4% acima do da propriedade média, face à escala de produção.

**Valores pagos pela indústria e custos operacionais, em reais, por caixa.**




Fonte IEA - valores constantes de fevereiro de 2004 pelo IGP-DI

# Condução de pomar

## *Quais são as alternativas para diminuir gastos*

Na classificação dos custos, são considerados como custos variáveis os desembolsos ao longo do ano, e como custos fixos, as depreciações dos investimentos. O critério facilita a compreensão do conceito de custo de produção. Quando a receita supera os desembolsos, que comumente são as despesas mais perceptíveis pelos produtores, muitas vezes, isso induz a interpretar que a atividade é lucrativa, quando, na realidade, não é.

Em função dos resultados apurados nas planilhas de custo de produção, é importante analisar os componentes dos custos de produção, nos quais o citricultor pode intervir e viabilizar a cultura, em quatro grupos:

| Custos e resultados de produção de citros (média de 15 anos de produção) - R$ | | | | |
|---|---|---|---|---|
| **Componentes de custos** | **Propriedade 25 ha** | | **Propriedade 100 ha** | |
| | **por ha** | **por cx** | **por ha** | **por cx** |
| 1. Custos fixos totais | 1.531,54 | 1,54 | 1.321,08 | 1,32 |
| 1.1. Depreciação de edificações e cercas | 42,00 | 0,04 | 12,00 | 0,01 |
| 1.2. Depreciação de tratores, máquinas e veículos | 212,42 | 0,21 | 218,76 | 0,22 |
| 1.3. Depreciação de equipamentos e benfeitorias | 140,00 | 0,14 | 35,00 | 0,04 |
| 1.4. Depreciação da cultura | 1.137,12 | 1,14 | 1.055,32 | 1,06 |
| 2. Custos variáveis totais | 6.471,17 | 6,49 | 6.414,53 | 6,43 |
| 2.1. Custos variáveis indiretos | 959,93 | 0,96 | 926,50 | 0,93 |
| 2.1.1. Impostos e outras contribuições | 296,21 | 0,30 | 296,21 | 0,30 |
| 2.1.2. Despesas administrativas | 316,88 | 0,32 | 317,03 | 0,32 |
| 2.1.3. Energia elétrica | 31,20 | 0,03 | 15,60 | 0,02 |
| 2.1.4. Salários e encargos | 303,03 | 0,30 | 290,22 | 0,29 |
| 2.1.5. Seguro sobre máquinas e implementos | 12,61 | 0,01 | 7,44 | 0,01 |
| 2.2. Custos variáveis diretos | 5.511,24 | 5,53 | 5.488,03 | 5,50 |
| 2.2.1. Defensivos | 3.433,65 | 3,44 | 3.433,65 | 3,44 |
| 2.2.1.1. Acaricidas | 943,54 | 0,95 | 943,54 | 0,95 |
| 2.2.2.2. Inseticidas | 442,31 | 0,44 | 442,31 | 0,44 |
| 2.2.2.3. Fungicidas | 988,42 | 0,99 | 988,42 | 0,99 |
| 2.2.2.4. Corretivos e fertilizantes | 989,22 | 0,99 | 989,22 | 0,99 |
| 2.2.2.5. Mudas | 5,33 | 0,01 | 5,33 | 0,01 |
| 2.2.2.6. Herbicidas | 64,83 | 0,07 | 64,83 | 0,07 |
| 2.2.2. Manutenção de benfeitorias e equipamentos | 42,00 | 0,04 | 10,50 | 0,01 |
| 2.2.3. Manutenção de maquinários | 208,06 | 0,21 | 212,07 | 0,21 |
| 2.2.4. Óleo diesel e combustíveis | 231,80 | 0,23 | 236,08 | 0,24 |
| 2.2.5. Colheita e frete da produção | 1.595,73 | 1,60 | 1.595,73 | 1,60 |
| 3. Remuneração anual do capital fixo | 741,55 | 0,74 | 587,61 | 0,59 |
| 3.1. Máquinas e implementos | 162,64 | 0,16 | 95,02 | 0,10 |
| 3.2. Edificações e cercas | 25,20 | 0,03 | 7,20 | 0,01 |
| 3.3. Benfeitorias e equipamentos | 42,00 | 0,04 | 10,50 | 0,01 |
| 3.4. Cultura | 511,70 | 0,51 | 474,89 | 0,48 |
| 4. Remuneração anual do valor da terra | 864,00 | 0,87 | 864,00 | 0,87 |
| 5. Custo operacional total | 8.002,71 | 8,03 | 7.735,61 | 7,75 |
| 6. Custo de oportunidade do uso do capital | 1.605,55 | 1,61 | 1.451,61 | 1,46 |
| 7. Custo econômico ou total | 9.608,26 | 9,64 | 9.187,22 | 9,21 |
| 8. Receitas | 8.976,00 | 9,00 | 8.976,00 | 9,00 |
| 9. Resultados | | | | |
| 9.1. Entrada de caixa (item 8 - custos variáveis) | 2.504,83 | 2,51 | 2.561,47 | 2,57 |
| 9.2. Lucro operacional (item 8 - item 5 ) | 973,29 | 0,97 | 1.240,39 | 1,25 |
| 9.3. Lucro econômico (item 8 - item 7) | (632,26) | (0,64) | (211,22) | (0,21) |

Observações:
*1 Taxa de 6% ao ano sobre o total dos bens depreciáveis imobilizados na atividade;
*2 Taxa de 6% sobre o valor total da terra;
*3 O custo operacional é a soma dos custos variáveis totais e dos custos fixos totais;
*4 O custo de oportunidade de uso de capital é a soma das remunerações do capital fixo e do valor da terra;
*5 O custo econômico ou custo total é a soma do custo operacional e do custo de oportunidade do uso do capital;
*6 A diferença entre a receita total e os custos variáveis totais visa mensurar a entrada e saída de caixa;
*7 A diferença entre a receita total e os custos operacionais considera os custos variáveis e as depreciações, ou seja, a capacidade de a empresa repor, substituir e atualizar o seu capital imobilizado;
*8 O lucro econômico é a diferença entre a receita total e o custo econômico ou total; mede os resultados incluindo os custos de oportunidade de uso de capital.
*9 Inclui a depreciação do pomar a partir do 5º ano.




**1. Componentes que não podem ser alterados pela ação direta do produtor**

• Depreciação, manutenção e remuneração de edificações, cercas e equipamentos;

• Impostos, contribuições, cultura, colheita e frete da produção;

• Remuneração da terra arbitrada de acordo com a alternativa de arrendamento;

• Fertilizantes, corretivos, herbicidas e mudas, dimensionados de acordo com a produtividade esperada.

Para a pequena é media propriedades, os produtores não têm como alterar 59% dos custos.

**2. Componentes dos custos com possibilidade de pequena alteração**

• Despesas administrativas: salário, locomoção, escritório contábil etc.;

• O produtor, se depender da propriedade para sua subsistência, pouco poderá fazer, pois não há outra fonte de renda alternativa;

• Energia elétrica: para casa e um poço artesiano. O valor envolvido é pequeno, e uma redução de 20% significa uma economia de 1 centavo por caixa;

• Salários e encargos: o modelo dimensiona a mão-de-obra mínima para a condução da lavoura, e não há como reduzir custos sem diminuir a qualidade dos tratos culturais. Com a terceirização dos tratos culturais, os valores envolvidos poderiam ser diferentes.

Os componentes dos custos com possibilidade de pequena alteração representam uma média de 7 % do custo econômico da cultura. Assim, somente 34% do custo de produção estariam disponíveis para grandes alterações por parte do produtor.

**3. Componentes dos custos com possibilidade de alteração significativa**

Envolvem os tratos culturais mecanizados: depreciação, manutenção, seguro da máquina, consumo de combustível e remuneração do capital, que representam 8,2 % dos custos, ou seja, R$0,83 e R$0,77 por caixa, para a propriedade média e pequena, respectivamente.

A escala de produção favorece a redução do seguro e da remuneração do capital, em que o valor da remuneração do capital das máquinas e dos implementos para a média e pequena propriedades é de R$0,10 e R$0,16 por caixa.

Melhorar o rendimento operacional das atividades no campo pode reduzir os custos de manutenção, combustíveis e depreciação, pois estes componentes estão ligados diretamente ao número de horas trabalhadas das máquinas e implementos. Pode-se considerar uma redução plausível de 5 a 10 % com otimização do maquinário, o que representa uma redução de custos da ordem de R$0,04 a R$0,08 por caixa para os dois cenários.

As alternativas de aumentar o uso do maquinário e terceirizar os serviços dependem de uma mudança estrutural e não estão acessíveis ao produtor. Uma ação conjunta e integrada poderia torná-la possível. Produtores ofereceriam serviços de mecanização a outros, de modo a: otimizar o uso de maquinário, reduzir os custos individuais de horas/máquina e diminuir os investimentos dos pequenos produtores em máquinas e implementos. Mas isso não é possível sem a organização e o fomento de uma entidade. De qualquer maneira, somando todos os ganhos possíveis deste componente, a redução do custo não deverá passar de R$0,12 por caixa.

**4. Componentes dos custos de defensivos**

Os gastos com defensivos correspondem a 25 % dos custos. A sua redução poderá minimizar os custos de produção, mas terá de ser feita com critério, com orientação técnica, pois pode levar o projeto ao fracasso.

Uma alternativa para a redução de defensivos é a redução de calda, pela qual, por meio de uma combinação de regulagens e bicos de pulverização, pode-se trabalhar, em determinadas situações, com redução de calda na pulverização das plantas, reduzindo os gastos com defensivos. Essa redução tem que ser segura. Os custos de produção mostram que não há espaço para testes de campo e empirismo. Se existe uma tecnologia possível para a redução da calda, a mesma deveria ser transmitida com garantia e segurança, sem que o produtor tivesse a necessidade de fazer testes e provas no âmbito do campo.

O papel da indústria é importante na transferência desta tecnologia. No agronegócio sucro-alcooleiro, as usinas e destilarias testam as inovações no processo de produção dos canaviais, antes de repassá-las aos seus fornecedores. Isso acontece quando a estratégia é montar parceria do tipo ganha-ganha. Uma ação que desenvolve a cadeia produtiva. A indústria promove junto a seus fornecedores saltos de produtividade e redução de custos. O preço da matéria-prima fica mais competitivo e não inviabiliza a sobrevivência do produtor. Infelizmente, no setor citrícola, não há qualquer tipo de intercâmbio de tecnologia entre produtores e indústria.

Enfim, o produtor pode até reduzir os gastos com defensivos, mas aumentará os riscos, se o fizer sem apoio técnico.

A Associtrus tem um papel importante a cumprir: desenvolver a articulação com as indústrias para a transferência de novas tecnologias; promover a otimização de insumos e máquinas, alertar os produtores sobre os custos reais de produção. Uma outra função muito importante neste contexto é buscar alternativas de comercialização, pois se não é possível reduzir os custos, é necessário melhorar os valores recebidos pela produção.

De um modo geral, quando se analisa toda a estrutura de custos do produtor, se verifica que existe pouco espaço para redução. Mesmo que se consiga baixá-los, a atividade ainda se mostra não-competitiva com o preço pressuposto neste texto. Se tomarmos a rentabilidade média de 6% para os arrendamentos no Estado de São Paulo, a citricultura, nas condições estudadas, não gera remuneração suficiente. O custo econômico é elevado, de R$9,21 a R$9,63, respectivamente, nas propriedades médias e pequenas.

Mesmo com produtividade média acima de 3,2 caixas por planta, se o valor pago pela caixa for inferior a R$8,00, ocorre prejuízo econômico. Os custos apurados servem com referência, mas não podem ser comparados com os valores pagos até 2000. A partir deste ano, os problemas fitossanitários e o aumento nos preços dos insumos pressionaram os custos muito acima dos índices de inflação. ■

**MÁRCIO LUÍS BORELLA** *é engenheiro agrônomo e consultor da Associtrus (Associação Brasileira de Citricultores) - telefone: (17) 3345-3719 ou 3343-5180, e-mail: marcio.borella@itelefonica.com.br.*

**ALCIDES TORRES** *é engenheiro agrônomo e diretor da Scot Consultoria, e-mail: alcides.torres@scotconsultoria.com.br.*

# Brasil ganha o primeiro round na OMC

## *Em ano de corrida eleitoral, Bush deverá pedir reavaliação do processo*

O final de abril reservou um acontecimento inédito nas negociações de comércio internacional. A Organização Mundial do Comércio (OMC), em decisão preliminar, deu ganho de causa para o Brasil contra a prática dos Estados Unidos de subsidiar seus produtores de algodão. O documento que fornece com detalhes o arrazoado de motivos dessa posição conta com mais de 300 páginas. Ainda que longe do parecer final, face aos trâmites legais exigidos num processo de tal natureza, é um registro importante para desmantelar a rede de protecionismo praticada pelos países desenvolvidos.

As expectativas em torno do resultado geraram uma dose de ansiedade, pois era a primeira vez que um painel abordava matérias como cláusula de paz, vários tipos de subsídios (apoio doméstico adicionável à exportação), a classificação das subvenções nas caixas apropriadas (verde e amarela) e os prejuízos causados a terceiros pelos subsídios agrícolas.



O Brasil começou as consultas sobre o tema em novembro de 2002. Entre agosto de 1999 e junho de 2003, foram concedidos em subsídios US$12,47 bilhões, para um valor de safra de US$13,94 bilhões. Uma taxa estrondosa de 89,5%. De 2001 a 2002, a liberação foi de US$4 bilhões, e o valor de safra, US$3,98 bilhões. A taxa subiu para 129,3%. O volume de recursos cresceu de 17% para 42%. Os beneficiados foram 25 mil agricultores e as exportações, que abocanharam 40% do volume total. Enquanto isso, as exportações nacionais deixaram de arrecadar US$600 milhões. Os preços internacionais da libra-peso do algodão chegaram ao piso de US$0,29, muito abaixo da média histórica de US$0,72.

Os estudos deverão ser aprofundados. Em ano eleitoral, na corrida pela Presidência da República, mais do que nunca, o presidente Bush, na busca da reeleição, pedirá reavaliação da disputa. Os cálculos mostram que, sem protecionismo, os embarques dos EUA cairiam em 40% e os preços internacionais subiriam em 12,6%.

De qualquer forma, com sua posição, a OMC revela sensibilidade para a necessidade de se estabelecer parâmetros do grau de concessão de subsídios de um país no comércio agrícola. Criar referências que tragam maior previsibilidade às regras e possam constatar violações. O impacto imediato será em cima do Acordo Agrícola, em que será fechada a porta para o uso de subsídios adicionáveis, sob pena de contestação na OMC. Um prato cheio para ser colocado já na Rodada de Doha e influenciar as negociações da ALCA.

Mesmo sem efeito de curto prazo, ficou aberto um precedente muito sério. Na esteira desse caso, outras ações contra os subsídios norte-americanos virão. O próprio Brasil encara a briga no açúcar contra o regime europeu. Os custos processuais são caros, pesam bastante no bolso, mas vale a pena. A Argentina pensa seriamente em abrir um processo no setor de leite.

De acordo com o Banco Mundial, 140 milhões de pessoas no mundo poderiam sair da pobreza até 2015, se os membros da OMC abandonassem os subsídios agrícolas e derrubassem as barreiras que inibem o comércio de alimentos e fibras. ■

***ONDE SABER MAIS:***
***Sobre subsídios e protecionismo agrícola (www.iconebrasil.org.br)***

### Deu no New York Times

A decisão da OMC mereceu elogios na imprensa mundial. "As generosas contribuições dos EUA a seus agricultores semeiam a pobreza no mundo em desenvolvimento. E, além disso, são ilegais", disse o jornal norte-americano *New York Times*, em editorial publicado no dia 28 de abril. Calcula-se que, anualmente, US$300 bilhões sejam destinados pelas nações ricas a seus agricultores e pecuaristas.

Além do *New York Times*, o *The Wall Street Journal*, o *Atlanta Journal-Constitution* e os jornais britânicos *Financial Times* e *Guardian* apoiaram a atitude da OMC contra os subsídios americanos.

No dia 4 de maio, o *NYT* voltou ao tema. Os repórteres Elizabeth Becker e Todd Benson traçaram o perfil do fazendeiro Pedro Camargo Neto, um dos idealizadores do processo brasileiro contra os subsídios americanos aos produtores de algodão.

# Alta dos preços estimula a produção

## Área plantada cresce na China, nos Estados Unidos, na Índia e no Paquistão

Os preços satisfatórios estimulam o plantio de algodão. Há estimativa de aumento de 2,2 milhões de hectares na área, totalizando 34,78 milhões de hectares. Os maiores crescimentos acontecem na China, nos Unidos, na Índia e no Paquistão. Em valores absolutos, o aumento estimado para estes países é, respectivamente, de: 690, 462, 310 e 163 mil hectares.

Com isso, a estimativa é de aumento da produção mundial. O crescimento previsto é de 2 milhões de toneladas, dos quais, a China contribui com 1,43 milhão de toneladas. A produção do Paquistão, 4° produtor mundial, passará de 1,7 para 1,9 milhão de toneladas.

O Brasil desponta como 5° produtor mundial. Na Índia e nos Estados Unidos, mesmo com a previsão de aumento de área, a produção será menor. Ambos os países obtiveram níveis de produtividade acima do normal na safra passada. No caso dos Estados Unidos, houve recorde absoluto de 813 kg de pluma/ha, enquanto a média varia de 700/740 kg/ha. É difícil que isso se repita.

No consumo, haverá leve crescimento. O maior aumento individual será na China, de 6,75 para 7,10 milhões de toneladas, equivalente a 33,5% do consumo total do mundo. Brasil e Paquistão consumirão mais 4,1% e 2,0%, respectivamente. A maior retração ocorrerá nos EUA, de 1,35 para 1,22 milhões de toneladas, pois a indústria têxtil prefere matérias-primas importadas mais baratas.

### Estoques crescem

A relação "estoque final X consumo" volta a crescer para o patamar de 41,8%; ainda assim, inferior à média das safras 2000/01 e 2001/02, no intervalo de 49 e 51,82%, respectivamente. Para a safra de 2004/05, o ICAC projeta preço médio de US$60,00 cents/lb, valor inferior ao da safra de 2003/04, porém, superior à cotação média obtida no período de 1999 a 2002.

O comércio internacional apresentará retração de 7,5%, de 6,94 para 6,42 milhões de toneladas, segundo projeções do ICAC.

Nas importações, o fator determinante será o comportamento da China, mesmo com a previsão de aumento de 20% em seu volume de compras, que passou de 1,2 milhão para 1,5 milhão de toneladas, da safra de 2003/04 para a de 2004/05. A Índia despontará como compradora, com aumento de 112,5%, passando de 200,0 para 425,0 mil toneladas, sendo que, assim, o Brasil tem chances de expandir suas vendas.

Quanto às exportações, a previsão é de que os Estados Unidos reduzirão o seu nível de intervenção no mercado mundial, de 2,84 para 2,39 milhões de toneladas.

O Brasil permanecerá como 3° maior exportador mundial, com 440 mil toneladas. A Austrália atuará com maior intensidade e aumentará as ven-

**Mundo: balanço de oferta e demanda de algodão**

| Item | 2000/01 | 2001/02 | 2002/03 | 2003/04 (1) | 2004/05 (2) |
|---|---|---|---|---|---|
| Estoque inicial | 10,10 | 9,72 | 10,52 | 8.61 | 7,82 |
| Produção | 19,44 | 21,49 | 19,30 | 20,22 | 22,22 |
| Importação | 5,75 | 6,16 | 6,57 | 6,94 | 6,42 |
| **Oferta total** | 35,29 | 37,37 | 36,39 | 35,77 | 36,46 |
| Consumo | 19,84 | 20,28 | 21,12 | 21,01 | 21,18 |
| Exportação | 5,86 | 6,47 | 6,62 | 6,9 | 6,42 |
| Perdas | (0,13) | 0,10 | 0,0 | 40,00 | - |
| Estoque final | 9,72 | 10,52 | 8,65 | -32,14 | 8,86 |

Fonte: ICAC (1) estimativa (2) previsão

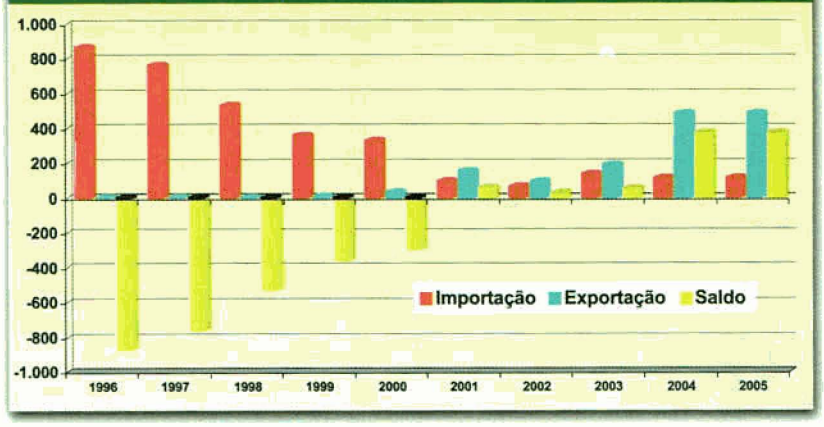
**Paridade de importação (CIF/Pátio-Ind.-SP)**

| Operação | com "Draw-Back" | sem "Draw-Back" |
|---|---|---|
| Cotação Bolsa NY | 30/03/04: US$65,55/lb | 30/03/04: US$65,55/lb |
| Preço no pátio da indústria | R$65,63/@ | R$73,73/@ |

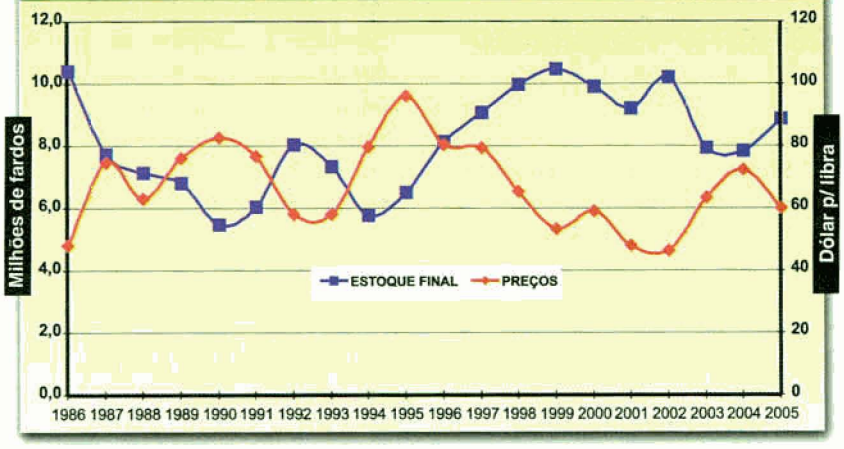
**Paridade de exportação FOB/Paranaguá-PR**

Base no índice "Ä" US$71,80 cents-lbr
Algodão *middling* 31436: R$64,69/@
FOB produtor Mato Grosso: R$60,09/@

**Brasil: saldo da balança comercial de algodão em pluma. US$ milhões**




**Mundo: estoque e cotação do algodão em pluma (1° entrega NY)**




**Brasil: balanço de oferta e demanda de algodão em pluma. Mil toneladas**

| Item | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 (1) | 2004 (2) | 2005 (3) |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Oferta | 1081,7 | 1188,3 | 1009,8 | 1061,6 | 1424,4 | 1466,6 |
| Estoque inicial | 81,5 | 18,2 | 176,0 | 95,2 | 116,2 | 158,4 |
| Produção | 700,3 | 938,8 | 766,2 | 847,5 | 942,1 | 942,1 |
| Centro-sul | 607,1 | 861,3 | 677,1 | 710,3 | 271,1 | 271,1 |
| Norte-nordeste | 93,2 | 77,5 | 89,1 | 137,2 | 95,0 | 95,0 |
| Demanda | 913,5 | 1012,3 | 914,6 | 945,4 | 1.266,0 | 1.300,0 |
| Consumo interno | 885,0 | 865,0 | 805,0 | 770,0 | 826,0 | 860,0 |
| Exportações | 28,5 | 147,3 | 109,6 | 175,4 | 440,0 | 440,0 |
| Estoque final | 168,2 | 176,0 | 95,1 | 116,2 | 158,4 | 166,6 |
| Meses de consumo | 2,2 | 2,1 | 1,2 | 1,5 | 1,5 | 1,5 |

Fonte: COMAB; SECEX, SINDITEXTIL, ABIT, Cooperativas(1) preliminar; (2) estimativa e (3) projeção

das para cerca de 388 mil toneladas.

Depois de dez anos de vigência, as quotas de exportação de têxteis para os Estados Unidos e a União Européia terminaram em dezembro de 2004. Com isso, existe um maior estímulo e liberdade para os países com maior competitividade na oferta da matéria-prima para os mercados americano e europeu. A China será o país mais beneficiado com o fim do regime, pois possui custo de produção baixo e é altamente competitiva no mercado externo.

O cenário para a safra de 2004/05 indica:

- Aumento da produção mundial em 2,0 milhões de toneladas;
- Consumo mundial estagnado na casa dos 21,2 milhões de toneladas;
- Aumento dos estoques de passagem, em mais de 1,0 milhão de toneladas;
- Um breve recuo dos preços.

No Brasil, os estoques do governo estão praticamente zerados. A área e a produção serão, no mínimo, idênticas às da safra atual. Há disposição dos produtores em cultivar maior área, mas existem algumas condições importantes a serem observadas, tais como:

- Se as vendas antecipadas atingirem, pelo menos, 60% da produção;
- O volume de venda na atual temporada;
- O limite da capacidade de colheita e de beneficiamento.

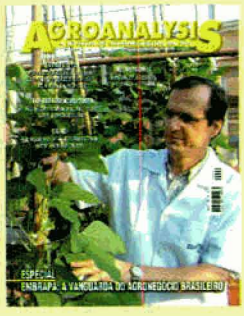
O crescimento das exportações viabilizará o aumento do consumo por parte das indústrias têxteis. A retomada do crescimento da economia doméstica aumentará o consumo interno. Como ano eleitoral, 2004 tende a demandar maior quantidade de matéria-prima. ■

**ONDE SABER MAIS:**
**www.conab.gov.br**





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





# Estratégia para elevar a renda da propriedade familiar

## De 1999 a 2000, as vendas de fitomedicamentos cresceram 15% no Brasil

Com cerca de 23% das espécies vegetais existentes em todo o planeta em seu território, o Brasil possui vantagens comparativas na área de plantas medicinais. São vegetais dotados de propriedades terapêuticas úteis à saúde humana, dos quais se originam os medicamentos: fitoterápicos, exclusivos de material botânico integral e os fitofármacos, obtidos pelo isolamento do princípio ativo de extratos da planta.

A medicina fitoterápica sai de uma posição marginal e engrossa as correntes de vanguarda da área médica e de saúde. Em 2001, movimentou cerca de US$47 bilhões no mundo e US$400 milhões no Brasil (o setor farmacêutico faturou US$ 8 bilhões). Se forem considerados os produtos naturais, comercializados sem respaldo científico, consumidos como plantas inteiras ou partes dela, sem extração dos princípios ativos, esses valores praticamente dobram.

De 1999 a 2000, enquanto as vendas de medicamentos vendidos sob prescrição médica, como as drogas sintéticas, cresceram de 3 a 4%, as de fitomedicamentos aumentaram 15% no Brasil. As plantas medicinais também fornecem essências para a fabricação de produtos como batons, desodorantes, cremes de barbear, água-de-colônia, bronzeador solar, esmaltes de unhas, dentifrícios, sabonetes líquidos etc.

Pela Resolução RDC nº 17/2000, da Agência Nacional de Vigilância Sanitária (ANVISA), as empresas devem apresentar estudos científicos de produtos com uma única espécie. A isenção ocorre para produtos com registros em livros de referência internacionais. Para a obtenção de patentes, é preciso realizar investimentos em pesquisa.

Existem dois grupos de plantas medicinais:

1) As nativas, com prática extrativista, nos seus ambientes naturais. O material colhido vai para a rede de intermediários informais, que consolida as cargas. Os compradores são as empresas atacadistas, que podem processar a matéria-prima, para atender às exigências da indústria fitoterápica e das farmácias de manipulação;

2) As cultivadas exóticas, comercializadas na forma de plantas frescas, que se deterioram rapidamente, próximas de grandes centros urbanos, para o consumo imediato. Existem ainda as plantas secas. A distribuição é feita em feiras livres, com procura mais intensa dos produtos aromáticos e condimentares.

As plantas medicinais são adquiridas pelas indústrias de primeira transformação e pelos intermediários atacadistas. Ambos tratam da limpeza, divisão em partes menores, moagem ou pulverização. A indústria de segunda transformação rea-

liza operações mais complexas, como a fabricação de extratos de plantas, utilizados como ingredientes na produção mais elaborada dos processadores, laboratórios e farmácias de manipulação.

## Raizeiros

A sazonalidade da produção é um entrave para manter o fluxo da oferta no mercado. Os atacadistas são obrigados a manter estoques, com custos de carregamento, perda de produtos e necessidade de capital de giro.

Alguns intermediários da cadeia adquirem a matéria-prima dos produtores para revendê-la ao consumidor final. É o caso dos "raizeiros", presentes em feiras-livres, praças e locais de concentração de pessoas. Nesses locais, o mercado marginal é grande.

As farmácias de manipulação adquirem a matéria-prima das indústrias de primeira transformação e de atacadistas, para comercialização direta com o consumidor final. O mesmo sucede com outros pontos de vendas, tais como as farmácias tradicionais, varejistas de auto-serviços e boutiques de produtos naturais. No caso da indústria processadora, os produtos são transferidos para distribuidores ou para o varejo especializado, que se encarrega da venda final.

Nas atividades de apoio, se destacam as áreas de finanças, extensão rural, vigilância sanitária, indústria de embalagens, transportes, ONGs, pesquisa e desenvolvimento (P&D), políticas de comércio exterior e os serviços médicos e terapêuticos, dentre outras.

As informações disponíveis sobre plantas medicinais são insuficientes para seu uso generalizado e seguro. A crença de que os medicamentos fitoterápicos não oferecem risco à saúde, por serem naturais, é equivocada. Eles podem provocar efeitos colaterais, devido à superdosagem e à interação com medicamentos convencionais.

Os tipos de plantas medicinais consumidas variam ao longo do ano. Durante o inverno, há maior procura de plantas com ação em doenças respiratórias, para a confecção de xaropes e produtos compostos com mel. No verão, o consumo se destina a plantas indicadas nos tratamentos de perda de peso.

O varejista vende ao consumidor final e presta serviços. Trata-se do intermediário que seleciona as mercadorias, providencia o crédito, prepara as embalagens e organiza as entregas. Fazem parte desse universo as farmácias de manipulação e as tradicionais, lojas especializadas, feiras-livres, vendedores ambulantes, raizeiros e supermercados. As farmácias de manipulação são os pontos de venda formais das fórmulas que desenvolvem, enquanto as farmácias tradicionais distribuem os produtos industrializados.

**Plantas comercializadas**

Espinheira-santa, carqueja, boldo, guaco, camomila, erva-cidreira, alcachofra, erva-doce, valeriana, cavalinha, guaraná, ginko biloba, sene, cáscara sagrada, fáfia, castanha-da-índia, fúcus da espirulina e da garcínia.

**Formas finais de comercialização**

- Rasuras em cascas, raízes, sementes e folhas;
- Processadas na forma de pó ou extrato seco;
- Processadas na forma líquida em xaropes, tinturas, extratos, óleos e vinhos;
- Princípios ativos identificados e isolados, nos medicamentos fitofármacos.

Existem três pontos essenciais no processo de comercialização dos medicamentos fitoterápicos:

**1. Inspeção e controle de qualidade:**

O produto não corresponde à especificação, devido à deficiência no controle da qualidade, ao oportunismo dos agentes e à falta de informações dos coletores (a nomenclatura difere de um lugar para outro).

A quantidade de princípios ativos varia com a idade da planta, a época de colheita, o tipo de solo e as condições de armazenamento. O produto pode conter insetos e partículas sólidas (terra, pedras, papel). Nas plantas secas rasuradas, a limpeza é repetida diversas vezes. Para rastrear o material, o varejo e a indústria exigem dos fornecedores laudos sobre o tipo de produto, prazo de validade, quantidade de princípios ativos e o número do lote.

**2. Segurança:**

Os produtos fitoterápicos não podem oferecer riscos de toxidez para o consumidor. É grande a preocupação dos agentes envolvidos. No ponto de venda varejista, os funcionários são orientados a esclarecer os efeitos colaterais e as contra-indicações de uso.

**3. Eficácia:**

Comprovada mediante ensaios científicos, de acordo com a legislação vigente. Existem muitas indicações a respeito do uso por intermédio da cultura popular e do estudo da etnobotânica.

## Distribuição

Para o desenvolvimento do consumo, são necessários investimentos: na parte da aparência, na forma de apresentação do produto quanto ao aspecto visual das embalagens, a existência de marcas e as características física e olfativa do produto, como a integridade das folhas, o odor, a ausência de partículas estranhas etc. A imagem diz respeito às percepções na mente do consumidor.

Um outro elemento para definir o grau de confiança é o ponto-de-venda, principalmente, das farmácias de manipulação. A seriedade do farmacêutico é determinante no processo de tomada da decisão de compra. A estrutura física oferecida também influencia. A disponibilidade de informação confiável e acessível afeta positivamente a imagem dos produtos, pois os consumidores conhecem as indicações de uso e os efeitos colaterais.

Tendência de consumo das classes de renda da população: maiores rendas – produtos mais elaborados, como as cápsulas à base de extrato seco das plantas e dos fitofármacos; menores rendas – chás e extratos para as classes de menor renda.

## Indústria

A indústria de primeira transformação obtém a matéria-prima de produtores nacionais ou por importação. Grande parte da matéria vegetal transformada em extratos é originária de produtos importados. A indústria de segunda transformação adquire a matéria-prima dos produtores, das indústrias de primeira transformação e também por importação. Ambas as indústrias apresentam padrão tecnológico semelhante e adequado às

suas inserções competitivas na cadeia.

O aprimoramento tecnológico do processamento favorece o padrão competitivo das indústrias. O desenvolvimento de novos produtos pesa menos, face à incerteza de registro dos produtos, causada pela legislação em vigor para os medicamentos.

No ambiente institucional, há espaço para a melhoria da cadeia. Os pontos positivos das entidades de representação, a tributação e a rastreabilidade são neutralizados por fatores como crédito, informações estatísticas, taxa de câmbio, inspeção e fiscalização e, sobretudo, pela legislação sanitária e pelo sistema de P&D. A inspeção confere credibilidade aos produtos, por se tratar de um medicamento.

A estrutura de mercado não contribui para a competitividade da cadeia. O crescimento na participação das multinacionais farmacêuticas trará maior concentração. Algumas barreiras ligadas à legislação dificultam o lançamento e a manutenção de produtos oriundos de plantas medicinais.

## Produção vegetal

A utilização de tecnologia apropriada é inexistente, seja no extrativismo e/ou no cultivo. O nível de pesquisa agronômica é baixo, salvo para algumas espécies nativas. A produção orgânica é crescente, porém não atinge a maior parte das áreas cultivadas. A pequena produção padece de economia de escala.

Misturada com outras partes vegetais, terra, insetos e outros resíduos orgânicos/inorgânicos, a matéria-prima carece de controle de qualidade. Existe, ainda, a troca de espécie botânica, com graves danos para os outros elos da cadeia. Produtos com pequena quantidade de princípios ativos, devido a fatores técnicos, também são encontrados.

A legislação que dá diretrizes técnicas para a fiscalização dos produtos vegetais comercializados, notadamente das espécies nativas, obtidas por extrativismo, sem cumprimento, não coíbe a degradação do ambiente nem contribui para a sustentabilidade da atividade. A assistência técnica é restrita e não existe linha de crédito especial. Para acessar o PRONAF, os agricultores encontram dificuldades.

## Agenda de trabalho

### 1. COORDENAÇÃO DA CADEIA AGROINDUSTRIAL

- Profissionalizar e modernizar a área de distribuição, em especial, para distribuidores atacadistas, difundindo conceitos de marketing estratégico e operacional;
- Formar e fortalecer parcerias entre as indústrias e os produtores.

### 2. LEGISLAÇÃO SANITÁRIA, FISCALIZAÇÃO E INSPEÇÃO

- Aprimorar o sistema de fiscalização das matérias-primas;
- Treinar os agentes que atuam na distribuição, para desenvolver o caráter orientador e coibir a irregularidade e a informalidade.

### 3. ASSISTÊNCIA TÉCNICA, QUALIFICAÇÃO DA MÃO-DE-OBRA E PESQUISA E DESENVOLVIMENTO

- Pesquisar a adaptação de espécies exóticas e a domesticação de espécies nativas;
- Aprimorar a capacitação gerencial dos produtores/extratores (planejamento da produção, gestão de qualidade, controle financeiro, marketing etc.);
- Fortalecer a competência para desenvolver testes pré-clínicos, clínicos, toxicológicos;
- Incentivar os estudos da eficácia clínica dos produtos, conforme legislação, para o registro de medicamentos;
- Possibilitar o treinamento gerencial das empresas de processamento, nas áreas de marketing, qualidade e planejamento estratégico;
- Capacitar a classe médica em relação aos medicamentos fitoterápicos;
- Pesquisar sobre o acondicionamento (embalagem) e desenvolvimento de produtos.

### 4. TRIBUTAÇÃO E CRÉDITO

- Obter linhas de crédito específicas para o custeio das atividades de extração e produção;
- Cuidar do financiamento de projetos multidisciplinares e específicos para P&D;
- Linhas de crédito direcionadas à reestruturação das unidades de processamento.

### 5. DESENVOLVIMENTO DO CONSUMO

- Providenciar selo de certificação com garantia de origem e cuidados na extração e/ou produção;
- Adotar produtos pela rede pública de saúde;
- Realizar campanhas de marketing sobre a origem das plantas (manejo sustentado e cultivo) e o uso de produtos;
- Pesquisar junto ao consumidor para identificar os atributos de qualidade perceptíveis.

## Conclusões

O desenvolvimento sustentado da cadeia das plantas medicinais é um trabalho longo e difícil, no qual é necessária a contribuição de instituições públicas e privativas. Com esse desenvolvimento, haverá grandes benefícios para os pequenos agricultores em situação marginal e sem condições de inserção em mercados mais competitivos. Os ganhos sociais, econômicos e ambientais promovem o desenvolvimento sustentado de grandes áreas territoriais. ■

**JOÃO GUILHERME DE C. F. MACHADO, ROSANE L. CHICARELLI ALCÂNTARA, MÁRIO OTÁVIO BATALHA, JOSÉ FLÁVIO DINIZ NANTES E ANA ELISA BRESSEN SMITH LOURENZANI** *são pesquisadores do Grupo de Estudos e Pesquisas Agroindustriais (GEPAI), do Departamento de Engenharia de Produção da Universidade Federal de São Carlos.*

O artigo faz parte do relatório "Complexo agroindustrial de plantas medicinais e aromáticas no Estado de São Paulo: diagnóstico e proposição de ações de melhoria da eficiência e da competitividade", elaborado pelo GEPAI/DEP/UFSCar e pelo DPV/UNESP Botucatu. O trabalho de pesquisa foi contratado e financiado pelo SEBRAE-SP.



# Produção integrada melhora a qualidade do caju

## Exportação brasileira traz receita de US$143 milhões por ano

VÍTOR HUGO DE OLIVEIRA e ANA PAULA S. ANDRADE

A cadeia produtiva de caju do Nordeste tem relevante importância sócio-econômica para o País, em função da exploração de 677.253 ha de cajueiros, que mobilizam no campo cerca de 280 mil pessoas e proporcionam uma produção de 217.062 t de castanha e 2 milhões de t de pedúnculos por ano. A matéria-prima castanha alimenta um parque industrial formado por cerca de doze fábricas de grande porte e dezenas de minifábricas, responsáveis pela obtenção da amêndoa de castanha de caju - ACC, destinada, em sua maioria, à exportação, gerando divisas da ordem de US$143 milhões anuais.

Os principais países produtores de castanha de caju são Índia, Vietnã e Brasil, responsáveis por cerca de 70% da produção mundial, em 2003. Quanto às exportações, o principal destino das amêndoas foi os Estados Unidos, que importaram 74,8% do valor das exportações mundiais de ACC. O Brasil exportou ACC a um preço médio de US$3,6 por quilo, sendo o Ceará o principal Estado exportador, com 76,48% do total exportado, seguido por Rio Grande do Norte e Piauí, com 11,97% e 5,54%, respectivamente.

Por sua vez, o consumo do caju-de-mesa no mercado interno (caju *in natura*) cresce significativamente, principalmente na região Sudeste. Os preços estão atrativos para o produtor (R$1,50/quilo, em média) e estimulam, ainda que em pequena escala, novos investimentos na expansão e modernização dos pomares e na adoção de Boas Práticas Agrícolas.

Apesar disso, a agroindústria do caju se ressente de inúmeros problemas relacionados com os segmentos agrícola e industrial. A expansão da área cultivada, em detrimento do uso de tecnologias apropriadas, provocou prejuízos incalculáveis, do ponto de vista social, econômico e ambiental. O modelo de exploração apresenta falhas e há um declínio acentuado no rendimento dos pomares.

Desde a metade da década de 80, a cadeia produtiva do caju brasileiro apresenta sinais evidentes de perda de competitividade. Entre 1992 e 1998, a participação do Brasil nas exportações mundiais de ACC foi reduzida em 45%. A razão disso decorre exclusivamente de problemas internos. Neste mesmo período, o mercado importador ampliou de forma considerável. Isso contribuiu ainda mais para que a Índia e o Vietnã, os maiores concorrentes do Brasil no mercado mundial de amêndoas, ampliassem suas participações no mercado.

| Oportunidades para o agronegócio do caju |
|---|
| • os produtos certificados estão em franco processo de crescimento mundial (30 a 70%); |
| • emprega mais mão-de-obra; |
| • é ambientalmente adequado à região; |
| • é de interesse dos compradores internacionais; |
| • as condições climáticas são favoráveis. |

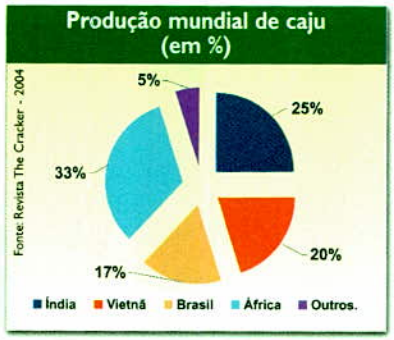
### Produção Integrada

A conversão de pomares tradicionais para o Sistema de Produção Integrada de Frutas - PIF poderá reverter esse quadro. Os principais compradores de ACC, Estados Unidos e Europa, pagam pelo produto oriundo de sistemas não-convencionais de 50% a 100% acima dos preços pagos pelo produto de origem convencional. Desse modo, produzir alimentos dentro do enfoque da PIF representa a garantia de comercialização nos Estados Unidos e na Europa; nesta última, a PIF, presentemente, é um objetivo político da

Comunidade Econômica Européia.

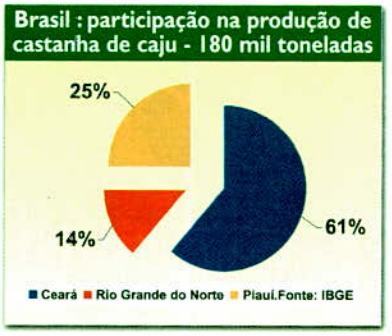
Em função dos problemas expostos, foi viabilizado um sistema de produção para a caju-cultura, mediante tecnologias voltadas para a agregação de valor por unidade de área e a obtenção de produtos certificados. Para isso, em 2002, por meio de convênio celebrado entre o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, o CNPq e a EMBRAPA, a cultura do cajueiro foi inserida no sistema PIF, visando desenvolver essa atividade dentro de padrões de produção ambientalmente corretos e de certificação de qualidade reconhecidos internacionalmente.

As Normas Técnicas Específicas - NTEs para a Produção Integrada de Caju - PI Caju foram publicadas no Diário Oficial da União em 1° de setembro de 2003, pela Instrução Normativa n° 10. As NTEs têm por finalidade propor parâmetros para as várias etapas de produção, como o cultivo, a colheita e pós-colheita, sendo classificadas nas categorias (obrigatórias, recomendadas, proibidas e permitidas com restrições), e devem ser rigorosamente cumpridas para a obtenção de matéria-prima de qualidade superior e a conseqüente certificação do processo produtivo.










Por meio da PI Caju, já foram capacitados 228 produtores em cursos, palestras, seminários e simpósios, num total de 105 eventos. Presentemente, existem cerca de 1.500 ha de cajueiros em fase de conversão do sistema de produção convencional para o sistema de produção integrada, nos Estados do Ceará e Rio Grande do Norte.

Estima-se, ainda, com a implementação da PI Caju, que haverá uma redução de 30% no uso de fungicidas e de 25% no uso de inseticidas; redução nos custos de produção; diminuição de resíduos químicos na castanha e no pedúnculo, e melhoria da qualidade do produto consumido, da saúde do trabalhador rural e do consumidor final, abrindo as portas para a melhoria da qualidade nesta importante atividade e aumentando a competitividade no mercado internacional de nozes. ■

**VITOR HUGO DE OLIVEIRA** *é Pesquisador da Embrapa Agroindústria Tropical e Coordenador do Projeto de Produção Integrada de Caju. E-mail: pifcaju@cnpat.embrapa.br.*
**ANA PAULA S. ANDRADE** *é Engenheira Agrônoma. E-mail: anapaulafor@bol.com.br.*

## Aumentar a produção

Apesar da força da castanha no mercado mundial, em que só o produto *in natura* movimenta US$1 bilhão, algumas indústrias de tradição estão revendo sua forma de atuação. Existem razões para essa mudança. A cotação da amêndoa teve retração e o acirramento da concorrência internacional cresceu.

Com a expansão da produção na Nigéria, Guiné Bissau, Costa do Marfim, Tanzânia, em Moçambique e no Vietnã, ocorre sobre-oferta do produto. O Vietnã começou a exportar em 1995 e, hoje, vende o mesmo volume que o Brasil nos Estados Unidos.

A fraqueza de algumas indústrias esconde o problema crônico da desorganização da cadeia produtiva. A lista de pontos fracos vai da baixa produtividade dos pomares, passa pela indústria e afeta a comercialização. A amêndoa é vendida como commodity, e o negócio é controlado por um grupo restrito de importadores.

Nos pomares nacionais, a maior parte das árvores apresenta baixa produtividade, em torno de 280 quilos por hectare. O Sindicato da Indústria de Caju do Estado do Ceará desenvolve mudas três vezes mais produtivas. Na parte industrial, a capacidade de produção é de 300 mil toneladas, mas a safra é de 180 mil toneladas.

Uma nova variedade, o caju-anão precoce, desenvolvido pela EMBRAPA, começa a ser introduzida em todo o País. Essa variedade flora em menos tempo e apresenta árvore menor, mais fácil de ser manejada, além de ter produtividade 55% superior, de 1,2 mil quilos por hectare.

Quando a matéria-prima chega à fábrica, passa por classificação de acordo com o tamanho, depois é seca, cozida no vapor e separada da casca por processo manual. Vai então para a estufa e umidificação, para facilitar a liberação da película em volta da amêndoa. Em seguida, é novamente separada por tamanho e qualidade, para ser enviada às unidades centrais, onde é embalada a vácuo em pacotes de 22,6 quilos, para ser exportada.

O projeto de construção e revitalização de mini-fábricas de castanha de caju, desenvolvido pela EMBRAPA e escolhido pela Fundação Banco do Brasil para a geração de renda e empregos, no âmbito do Programa Fome Zero, parece ser uma iniciativa providencial. O objetivo é fazer com que os produtores ganhem escala e possam beneficiar a matéria-prima na própria localidade e vender para os importadores.

Para cada unidade, o investimento é de R$40 mil na revitalização e R$60 mil na implantação, com emprego de 45 famílias em média. Serão 16 unidades no Ceará, 16 no Piauí, 6 no Rio Grande do Norte, 5 no Maranhão e 5 na Bahia. Os recursos remontam a R$9 milhões.

As fragilidades da caju-cultura nacional, somadas ao avanço dos concorrentes internacionais, pressionam as empresas. As operações de venda ficam mais comuns, e as indústrias estrangeiras do porte da Iracema, controlada pela Kraft Foods/Phillips Morris, e da empresa portuguesa Resinas do Brasil S/A passam a atuar no mercado interno. Algumas arrendam as instalações industriais para grupos internacionais que também adquirem a matéria-prima.


Álcool
Gasolina
IBAMA
HOMOLOGADO
www.vw.com.br

# Total Flex da Volkswagen.

## Álcool pelas vantagens. Gasolina pela tradição.

## Os dois para ver essa tecnologia funcionando.

A tecnologia Total Flex da Volkswagen permite que você abasteça com álcool, gasolina ou até misture os dois no mesmo tanque. Assim é possível aproveitar o melhor de cada combustível.



Com o álcool, você obtém maior performance, não polui o ar e está utilizando uma fonte de energia renovável. A gasolina é o combustível automotivo mais tradicional que você conhece. Então, não é necessário esperar que o tanque esvazie para se beneficiar das vantagens de um ou outro combustível. Pode misturar os dois, porque a tecnologia Volkswagen faz o motor se adaptar em milésimos de segundo, para trabalhar nas condições ideais, com o melhor rendimento.




Tudo automaticamente, sem precisar ligar nenhuma chave ou dispositivo.

Com a tecnologia Total Flex da Volkswagen, em vez de decidir que combustível usar na hora de comprar o carro, você só decide na hora de abastecer.



UNICA
União da Agroindústria Canavieira de São Paulo
www.unica.com.br

**Total Flex. A primeira tecnologia a álcool e gasolina do Brasil.**



foto Unica

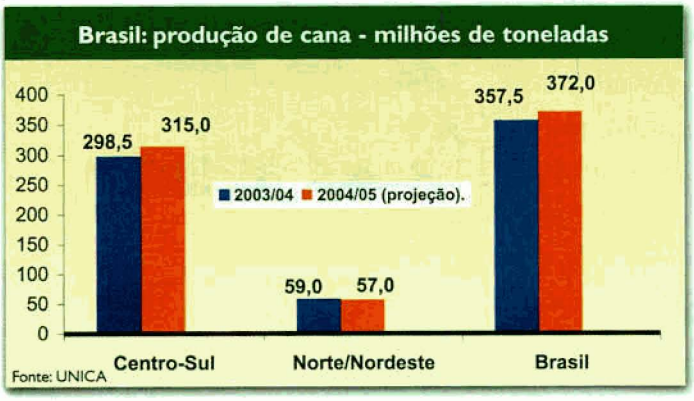
# Usinas começam a moagem

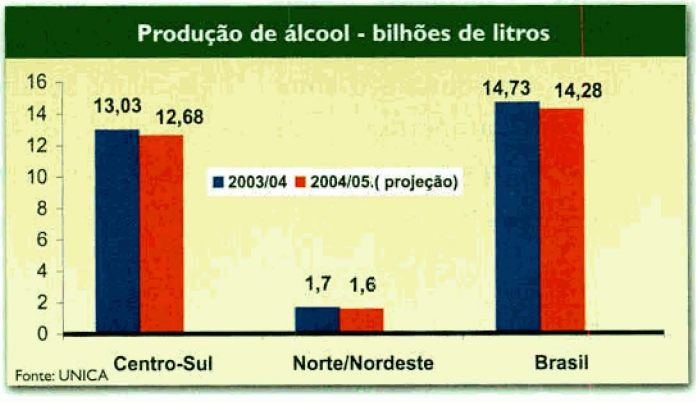
## *Brasil pode exportar 2 milhões de toneladas de açúcar e 500 milhões de litros de álcool a mais do que em 2003*

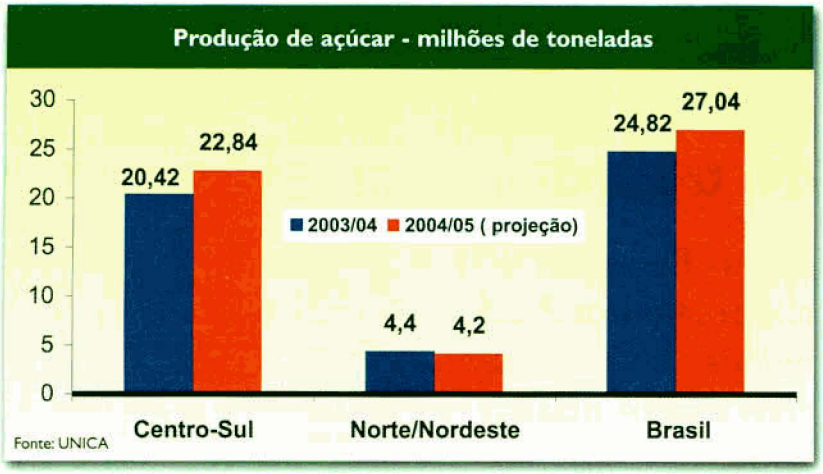
Para a safra 2004/2005, conforme a União da Agroindústria Canavieira do Estado de São Paulo (UNICA), a quantidade de cana esmagada vai aumentar de 357,0 para 372,0 milhões de toneladas; a de açúcar subirá de 24,82 para 27,84 milhões de toneladas, enquanto a de álcool cairá de 14,73 para 14,28 bilhões de litros. Os estoques de passagem de álcool devem permanecer no mesmo nível, ao redor de 1 bilhão de litros.

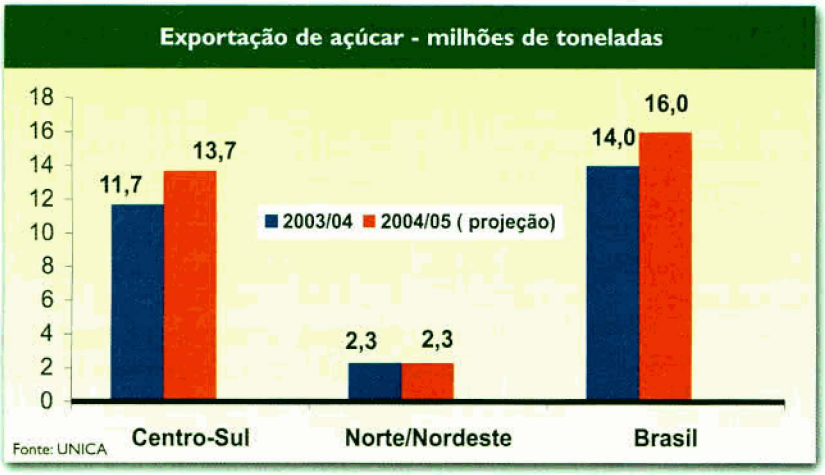
Nas operações externas, em 2004, depois da quebra de produção na Índia e da redução de exportações da União Européia, o Brasil pode exportar 2 milhões de toneladas de açúcar e 500 milhões de litros de álcool a mais do que no ano passado. A expectativa é de que este ano o Brasil exporte um total 16 milhões de toneladas de açúcar e 1,6 bilhão de litros de álcool. Considerando o volume de 1,2 bilhão de litros de álcool e os 14,5 milhões de toneladas de açúcar embarcados em 2003, projeta-se para 2004 um acréscimo de 1,5 milhão de toneladas de açúcar e de 400 a 500 milhões de litros de álcool.

A alta das cotações do barril do petróleo e dos preços da gasolina valoriza o álcool, em que a demanda aparece em duas frentes. Primeiro, de forma imediata, com a quebra da safra na Índia e a redução das exportações feitas pela União Européia, que tendem a abrir espaço ao insumo brasileiro. Segundo, face aos avanços nas negociações para uma associação bi-regional entre o Mercosul e a UE. O mercado está bastante promissor na Ásia, tanto na China, quanto na Coréia, no Japão e na Índia. E na Europa, depois da abertura concedida pela Suécia, outros países, como a Alemanha, podem seguir o mesmo caminho.






O governo deverá liberar R$500 milhões para a estocagem de 1 bilhão de litros de álcool, que correspondem ao consumo de um mês. A linha de crédito deve ter juros de 9,5% ao ano. O objetivo da medida é prevenir possíveis flutuações de preços no período da safra, quando os preços ao produtor tendem a cair em função do excesso do álcool no mercado. Os recursos serão provenientes da arrecadação da Contribuição de Intervenção sobre o Domínio Econômico (CIDE).

Com relação à comercialização, a novidade vem do lançamento dos contratos futuros de álcool na Nybot (New York Board of Trade), em 07 de maio. No primeiro dia de operação, o volume negociado foi baixo, com 187 lotes futuros, mas poderá chegar a 12 mil contratos e superar a média diária de cacau e algodão. Para os con-




## Mais de 80% dos táxis de frota em SP utilizam álcool

A qualidade do ar em São Paulo varia entre boa, regular, inadequada e até crítica, de acordo com os tipos e a qualidade de poluentes emitidos na atmosfera. A Associação das Empresas de Táxis de Frota do Município de São Paulo (Adetax), como representante de 61 empresas de táxis, somando cerca de quatro mil veículos, realizou pesquisas junto a 90% dos veículos de suas associadas, que indicou que mais de 80% dos táxis de frota paulistanos são movidos a álcool.

O percentual de motores a álcool nas frotas de táxis paulistanas é bem superior à média estadual e nacional. Segundo dados da Companhia de Processamento de Dados do Estado de São Paulo (Prodesp), a frota total de veículos no território paulista é de aproximadamente 13,2 milhões de veículos. Somente na Região Metropolitana, rodam cerca de 7 milhões de veículos. O número de veículos a diesel é composto por 988 mil caminhões, ônibus, microônibus, caminhonetes e vans, em todo o Estado, e 419,4 mil, na Grande São Paulo. E segundo o Detran (Departamento Estadual de Trânsito), apenas 15,6% da frota estadual são movidos a álcool.

Os táxis rodam mais tempo, se concentram na área urbana e utilizam combustível menos poluente. Percorrem cerca de 20 milhões de quilômetros por mês – média de 5 mil quilômetros por veículo. Há cinco anos, quase 100% dos veículos eram à gasolina. Com os carros a álcool, as empresas reduzem custos e diminuem as emissões de gases como monóxido de carbono (CO), óxidos de nitrogênio (NOx), hidrocarbonetos (HC), óxidos de enxofre (SOx) e material particulado.

É uma constatação importante para os períodos de baixa temperatura, considerados os de maior gravidade com relação à poluição atmosférica. A área urbana da Região Metropolitana de São Paulo fica sobre o Planalto Paulistano, com circulação do ar dificultada de maio a outubro, em virtude das inversões térmicas.

A fuligem e a fumaça preta carregam partículas sólidas e líquidas, que, devido ao seu pequeno tamanho, se mantêm suspensas na atmosfera e podem penetrar nas defesas do organismo, atingir os alvéolos pulmonares e ocasionar: mal-estar; irritação dos olhos, garganta e pele etc.; dor de cabeça, enjôo, bronquite, asma, câncer de pulmão. E também causam incômodo aos pedestres nas vias de tráfego: sua coloração intensa e seu profundo mau cheiro acarretam atitude de repulsa e podem ocasionar diminuição da segurança e aumento de acidentes de trânsito.

Outro fator que contribui para a qualidade do ar é a regulagem periódica dos motores dos táxis, realizada pelas empresas, que normalmente possuem oficinas próprias. A manutenção dos veículos é um dos benefícios oferecidos aos taxistas que alugam os carros das frotas. Os profissionais também têm o direito a diárias livres nos domingos e feriados nacionais, e utilizam carros com apenas dois anos de uso em média.

## O futuro do carro flexível

O futuro do mercado automotivo é o *flex fuel*. A estimativa da ANP é de que, entre 2004 e 2010, a frota nacional de carros com bio-combustível cresça substancialmente. O consumo anual de álcool chegará próximo da casa dos 20 bilhões de litros de álcool, com consumo adicional de 120 milhões de toneladas de matéria-prima.

Se a lavoura de cana é a base para rodar, hoje, 15% da frota automotiva do País, os produtores sonham com os tempos em que mais de 90% dos carros vendidos eram movidos a álcool. O custo do álcool feito a partir da cana-de-açúcar corresponde a um terço do custo do de beterraba ou de milho, produzidos em outros países.

| Frota de veículos leves | 2004 (mil) | 2010 (mil) |
|---|---|---|
| Gasolina | 14.500 | 16.200 |
| Álcool | 2.500 | 500 |
| Bio-combustível | 85 | 6.300 |
| Total | 17.085 | 23.000 |

Fonte: ANP

tratos de junho, os preços encerraram o dia a 80 centavos de dólar por galão, com variação positiva de 4,5% no dia, impulsionados pela presença de *tradings*, segundo a Fimat Futures. Os preços de abertura para junho foram de 76,5 centavos de dólar. Também foram negociados no dia os contratos de setembro, novembro e fevereiro.

A cadeia sucro-alcooleira participou ativamente dos critérios de negociação e teve recepção positiva diante da estréia do álcool como *commodity* internacional. Os contratos servirão como um indicador e permitirão a fixação futura dos preços. Além disso, será um mecanismo de *hegding* para o mercado, pois poderá viabilizar o financiamento da atividade. Os contratos de álcool negociados na bolsa são do tipo anidro desnaturado, cotados em centavos de dólar, por lote de 7,75 mil galões americanos. Os meses de vencimento desses contratos serão: fevereiro, abril, junho, setembro e novembro. Serão nove os países de origem, com o Brasil e os Estados Unidos incluídos na lista. ■

# Subsídios para a produção do açúcar

## *União Européia exporta entre 3 e 5 milhões de toneladas com preços abaixo do custo*

Relatório da Organização Não-Governamental inglesa Oxfam, intitulado "Dumping on the world", mostra que seis companhias açucareiras e grandes produtores da União Européia receberam apoio no valor de US$1,22 bilhão. Para as exportações, vão mais US$1,68 bilhão em subsídios. Para a ONG, os países em desenvolvimento são prejudicados, uma vez que o bloco europeu exporta cerca de 3 a 5 milhões de toneladas de açúcar com preços abaixo do custo no mercado internacional.

As distorções provocadas pelos subsídios europeus causaram, em 2002, prejuízos de US$494 milhões ao Brasil, de US$151 milhões para a Tailândia, de US$60 milhões à África do Sul e outros US$60 milhões à Índia. A cota anual para os 49 países menos desenvolvidos equivale a apenas três dias de consumo na UE. Moçambique, Maláui e Etiópia, três dos países mais pobres do mundo, perderam US$238 milhões desde 2001 por causa dos limites impostos pelas cotas.

O regime açucareiro europeu é mais antigo do que o processo de concentração dessas empresas e foi criado para proteger os produtores de beterraba do bloco. Em junho, a UE irá anunciar novas mudanças no seu regime para o açúcar, em três linhas: 1. manutenção de subsídios; 2. eliminação dos subsídios; e 3. intermediária: cortes de privilégios para reduzir o excedente de produção exportável.

No processo contra a concessão de subsídios norte-americanos à exportação de algodão, no âmbito da Organização Mundial de Comércio (OMC), o Brasil teve uma vitória preliminar. Agora, o próximo alvo é derrubar os incentivos concedidos pela União Européia à produção de açúcar, um ponto tão sensível aos europeus que escapou até mesmo da reforma da Política Agrícola Comum (PAC), da UE, feita no final do ano passado.

Em julho, a comissão agrícola da UE apresentará sua primeira proposta de reforma para o regime do açúcar, no qual se gastam, por ano, cerca de US$1,8 bilhão em subsídios. O fim do sistema, contudo, é o cenário menos provável. A liberalização total significaria o fim da produção de açúcar, não só para muitos agricultores, mas também para muitos países. De acordo com um relatório elaborado pela própria Comissão Européia, a liberalização total implicaria em que 17 dos 25 países-membros deixariam de produzir beterraba para açúcar, e outros quatro países reduziriam drasticamente a produção. Quase 95 mil postos de trabalho seriam perdidos.

O regime do açúcar foi criado em 1968 e permaneceu intocado por tanto tempo sob a alegação de ser "auto-sus-

| União Européia: sistema de cotas | |
|---|---|
| Cota "A" | compra de açúcar, a preços mínimos, em volume equivalente ao consumo dos países-membros, que não pode ser exportado. |
| Cota "B" | sujeita a subsídios à exportação. |
| Cota "C" | O excedente muitas vezes é exportado. |



tentável", ou seja, financiado pelos próprios agricultores e pelas indústrias, que pagam impostos para bancar a política.

De acordo com Brasil, Tailândia e Austrália, o açúcar C é vendido no mercado internacional com preço inferior ao seu custo de produção, graças a um sistema de subsídios cruzados das cotas A e B. Além disso, a União Européia compra açúcar bruto a preços subsidiados de antigas colônias da África, Caribe e Pacífico (ACP) e o reexporta como refinado em volumes superiores ao acertado na Rodada Uruguaia do Gatt.

O cenário provável é a União Européia cortar em 50% os preços mínimos da cota A e definir o fim da cota B. As teses defensoras do regime sustentam que o Brasil sempre pode abrir novos mercados, enquanto a África depende economicamente das exportações subvencionadas e não ajudará os pequenos no mundo todo. A reforma não deverá resultar em uma recuperação internacional dos preços da *commodity*. A UE e o Brasil são responsáveis pela depreciação dos preços do açúcar. Os europeus inundam o mercado com o açúcar C, subvencionado. Por outro lado, programas como o Pro-álcool e a desvalorização do real transformaram o Brasil em grande produtor mundial. ■

## Política perversa

Com números que servem para conclamar a OMC, na tentativa de amenizar o problema nas negociações, com vistas à liberalização do comércio global, estudo do Institute for Agriculture and Trade Policy, de Minneapolis, EUA, calculou o *dumping* praticado entre 1990 e 2002, em cinco *commodities* agrícolas. As exportações norte-americanas ficaram abaixo do custo de produção em: 43% no trigo; 61% no algodão; 25% na soja; 13% no milho; 35% no arroz.

No açúcar, o Banco Mundial acaba de divulgar trabalho com os resultados previstos anualmente com a abertura de seus mercados. O Brasil teria um ganho de US$2,6 bilhões, e as exportações cresceriam 26%. Como os seus preços internos subiriam em função da menor oferta interna, haveria um custo de US$1 bilhão, e o saldo ficaria em US$1,6 bilhão. Já a economia mundial ganharia US$4,7 bilhões e as cotações cresceriam 40%. Os países desenvolvidos aumentariam as importações em 15 milhões de toneladas e reduziriam a atual ajuda governamental, de US$6,7 bilhões.

# Um projeto de sustentabilidade

**JOSÉ CARLOS PEDREIRA DE FREITAS**

Composto por duas usinas (a Santo Antônio e a São Francisco), o Grupo Balbo gera 31.000 KW de energia e responde pela produção de 3 milhões de toneladas de cana; 180.000 toneladas de açúcar e 146 milhões de litros de álcool. A área de cana-de-açúcar alcança 22.000 hectares próprios e de terceiros. Integram ainda o grupo as empresas Bionergia Cogeradora S.A., responsável pela geração de energia elétrica a partir do bagaço de cana; a Agropecuária Iracema Ltda., proprietária das terras destinadas ao plantio da cana; a Native Produtos Orgânicos, Comércio, Importação e Exportação Ltda., empresa responsável pela comercialização dos produtos orgânicos; e a PHB Industrial S.A., que, em associação com o Grupo Biagi, produz plástico biodegradável a partir do bagaço de cana.

Sempre atento ao equilíbrio ambiental, o grupo implantou em 1981 o controle biológico de pragas, conseguindo reduzir a incidência da broca da cana de 11% para 1,5%. Pouco depois, em 1986, a Usina São Francisco deu início ao Projeto Cana Verde, voltado ao desenvolvimento sustentável da produção de cana, desde o preparo do solo até o processamento industrial da matéria-prima. Em seguida, para recuperar a cobertura florestal, a companhia desenvolveu amplo programa de formação e plantio de mudas de essências nativas, com plantio de mais de 1 milhão de árvores em áreas de preservação e ricas em biodiversidade.

A partir de 1987, teve início a produção industrial e a comercialização do açúcar orgânico, com investimentos da ordem de U$S6 milhões. Hoje, mais de 26 países recebem o produto com a marca Native. A produção orgânica envolve soja, café, suco de laranja e cachaça. Com o apoio de instituições de ensino e de pesquisa, como o Centro Tecnológico da Coopersucar, o grupo empreendeu uma verdadeira revolução nas práticas de manejo de solo, nutrição, controle de pragas e doenças, colheita de cana crua (sem queima) e reciclagem de resíduos industriais.

A companhia conta com o apoio multidisciplinar de especialistas da Embrapa e da Ecoforça - Pesquisa e Desenvolvimento para realizar levantamentos periódicos de campo e monitoramento da fauna e das floras locais, valendo-se de imagens por satélite.

CRÉDITOS AMBIENTAIS - Ainda na área ambiental, o Grupo acaba de desenvolver projeto de MDL (Mecanismo de Desenvolvimento Limpo) relativo aos créditos de carbono obtidos pelas duas unidades de cogeração da empresa Bioenergia. Tudo no âmbito do Protocolo de Kyoto, com o apoio do Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD), visando contribuir para a redução da emissão dos gases de efeito estufa.

No campo da sustentabilidade social, o Grupo iniciou em 1980 a formação de equipes multiprofissionais para analisar e acompanhar as condições de vida e saúde dos funcionários e seus familiares: uma população estimada em 10.000 pessoas, que habita as moradias cedidas pela empresa em vilas residenciais urbanizadas, com serviços de educação, saúde e lazer. A estrutura de saúde conta hoje com dois ambulatórios completos que realizam 50.000 consultas médicas ao ano. O índice de internação de apenas 1,5% das consultas realizadas mostra a eficácia do trabalho.

Com a participação de equipes compostas por representantes da diretoria e dos empregados, eleitos por eles próprios, o Programa de Participação nos Resultados - PPR começou em 1988. O Programa de Qualidade Total veio em 1992 e teve o envolvimento de toda a hierarquia da empresa, da diretoria ao chão de fábrica. Em 1995, montou o planejamento estratégico, com a participação dos empregados na definição da missão e dos valores da organização.

Desde 1997, a empresa possui o certificado de "produtor orgânico", emitido pela Farm Verified Organic, dos Estados Unidos, a Ecocert International, da Europa, e a International Certification Services, do Japão. No Brasil, são certificados pelo IBD (Instituto BioDinâmico), tendo recebido diversos outros prêmios, como o Prêmio Eco da Câmara Americana, Top de Marketing e Eco Design, Abrinq e o Master Cana de Tecnologia, por seus diferentes atributos na área da sustentabilidade.

Com as melhores práticas de sustentabilidade, uma atuação de forma integrada e permanente nos componentes ambiental, social e econômico, o Grupo Balbo constitui um "case" de sucesso e exemplo do enorme potencial de contribuição que a cadeia sucroalcooleira do País pode dar para o desenvolvimento sustentável. ■

# O ano da virada

## *Em ciclo bienal de alta, cultura conta com a melhoria dos preços internacionais*

A aposta de que 2004 será o ano da virada e da retomada da cafeicultura é grande. Nas últimas quatro temporadas, os preços internacionais não remuneraram de forma favorável a lavoura. Em 2003, face à liberação do Fundo de Defesa da Economia Cafeeira e à adoção de preços mínimos por meio de leilões, o setor ganhou oxigênio. Com toda dificuldade, entre 1993 e 2003, no campo, a produtividade passou de 8 sacas para 21 sacas por hectare, enquanto a área plantada cresceu de 1,5 para 2,6 milhões de hectares.

O orçamento do Funcafé é de R$ 1,2 bilhão, e os produtores devem R$ 800 milhões, a serem pagos em quatro anos. Existem mais de R$1,2 bilhões em pendências renegociadas, a serem pagas no prazo entre 12 e 25 anos na securitização. A solicitação de recursos é de R$2 bilhões (45% para custeio; 20% para colheita e 35% para comercialização), mas a disponibilidade não passa de 20% desse valor.

Para a safra de 2004/05, haverá maior necessidade de crédito para a comercialização dos cafés arábica e robusta. A produção terá um incremento de 25,3% a 40,4%, de acordo com levantamento divulgado pelo MAPA, em relação à produção obtida no ano passado.

Em ciclo de alta bienal e frente a condições climáticas favoráveis nas principais regiões de plantio, a produção do arábica recupera abaixo de seu potencial técnico. As dificuldades financeiras enfrentadas pelos cafeicultores causaram uma redução no nível de adubação, no tratamento fitossanitário e nas práticas culturais. O exercício de 2003 foi muito difícil, pois os preços foram insuficientes para gerar investimentos adequados ao desenvolvimento da lavoura.



A intensidade da florada e da frutificação do café arábica melhorou, em comparação com a anterior. Essa constatação serve para os estados do Paraná, Rondônia e a região Norte/Nordeste do Espírito Santo. As chuvas de granizo no sul de Minas Gerais durante novembro provocaram queda nas flores e afetaram negativamente a produção.

Nos Estados do Paraná, Rondônia e Norte/Nordeste, o clima não foi ideal para a formação dos grãos. A seca voltou a se repetir, e a produção de conillon deverá apresentar ligeira baixa. O governo já adotou uma série de medidas de apoio à cafeicultura neste ano, como a prorrogação de empréstimos para 2005 e recursos para colheita e estocagem da safra atual.

O Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA) estuda a possibilidade de liberar recursos para igualar as taxas de juros para empréstimos do setor cafeeiro. Discutida na reunião do Conselho Deliberativo da Política do Café (CDPC) deste mês, a medida visa obter R$600 milhões para financiar as atividades da cadeia produtiva. Mas precisa ser aprovada pelo Conselho Monetário Nacional (CMN).

A equalização é a diferença entre o custo de captação e o custo de aplica-

ção do FUNCAFÉ (9,5% a.a.). Para equalizar os R$600 milhões, são necessários R$60 milhões. O governo deve montar um programa de venda dos estoques vinculados às opções. A percepção é de que há espaço para inserção de venda até o final do primeiro semestre.

Embora seja o maior produtor mundial de café e o segundo maior mercado consumidor, o Brasil concentra sua comercialização nos cafés verdes. Nos produtos industrializados, Alemanha e Itália estão entre os primeiros do *ranking*. São países que importam grãos brasileiros para torrar, moer e vender aos continentes da Ásia, Europa, África e América do Norte.

O Programa Setorial Integrado para a Exportação de Café Industrializado-PSI, um projeto da Agência de Promoção de Exportação-APEX, em convênio com o Sindicato da Indústria de Café do Estado de São Paulo, visa ampliar o perfil exportador brasileiro com o café torrado e moído, agregando valor ao produto e alavancando as vendas para o mercado externo. Os recursos envolvidos somam R$11,5 milhões e contam com aporte em partes iguais da APEX e das empresas.



Estoques Mundiais de Café - Fonte OIC

## Cafés do Brasil

Com um sistema de qualidade estruturado, as empresas são submetidas a testes e análises laboratoriais. É preciso garantir um padrão mínimo aceitável para o produto. A idéia é construir a marca de origem "Cafés do Brasil", para dar uma percepção mundial de qualidade e excelência à mercadoria nacional.

O programa beneficia toda a cadeia produtiva. O produtor terá maior demanda dos torrefadores pela matéria-prima especial. O comércio terá mais renda ao trabalhar com os cafés Superior e Gourmet. Novas cafeterias irão aparecer. De 2003 para 2004, os embarques passarão de 123,8 mil sacas para 196,5 mil sacas, e as receitas irão de US$17,7 milhões para US$28,3 milhões. O produto estocado e moído vale US$480 a saca, e o produto verde, US$100 a saca.

Entre os cafés verde e solúvel, as exportações para 2004 estão projetadas para crescer de 6 a 7% em quantidade e 15% em receita. A produção de orgânico, cujo custo supera em 20% a lavoura convencional, deverá chegar a 255 mil toneladas, com preços médios em torno de R$150/saca, mas que variam conforme o país importador. O comércio mundial é estimado em 800 mil sacas. O maior exportador é o México, onde o produto é cultivado em florestas nativas pelos indígenas, com 600 mil sacas. O Brasil deverá embarcar 100 mil sacas, e o restante será ofertado pelos países da América Central.

No mercado internacional, a recuperação dos preços segue em marcha lenta. Existe um descompasso entre a produção e a demanda mundial. Desde 1998, havia sobre-oferta, porém, em 2004, será o segundo ano consecutivo de excesso de demanda. Os estoques nos países importadores, onde se consome três quartos do total, caíram de forma significativa. Os indicativos são de que as cotações continuarão a avançar. Uma boa expectativa, tendo em vista que a maior parte das exportações brasileiras ocorre no segundo semestre, justamente na estação mais fria dos países do cone norte. ■

**Plano da safra 2003/04**

| | |
|---|---|
| Recursos | obrigatórios do crédito rural (MRC 6.2) |
| Juros de comercialização | 8,75% a.a. |
| Juros de custeio | 9,50% a.a. |
| Beneficiários | cooperativas, beneficiadores, indústrias |
| Financiamentos | Com base nos preços mínimos |
| Vencimento | 31 de março de 2005 |
| Limite por beneficiado | R$140.000,00 |
| FUNCAFÉ - colheita e estocagem | R$400 milhões - 4,0 milhões de sacas |
| FUNCAFÉ - repactuação | R$900 milhões - 9,0 milhões de sacas |
| LEC e EGF (PGPM) | R$200 milhões |
| CPR - BB | R$445 milhões |
| Contrato de opções de venda | 3 milhões de sacas ( exercidas 980,1 mil) |

**Banco do Brasil: aplicação em café- safra de 2003/04 - R$**

| Produto | Custeio | Comercialização | Total |
|---|---|---|---|
| Comercialização | - | 59.190 | 59.190 |
| Custeio | 17.235 | - | 17.235 |
| EGF | - | 50.878 | 50.878 |
| FCO rural | 8 | - | 8 |
| FUNCAFÉ | 195.545 | 6.494 | 202.039 |
| PROGER Rural | 11.016 | - | 11.016 |
| PRONAF | 179.200 | - | 179.200 |
| **Total** | 393.104 | 106.564 | 499.668 |

**Plano de safra 2004/05**

| | |
|---|---|
| Recursos - FUNCAFÉ | R$400,00 milhões |
| Juros | 9,5% ao ano |
| Beneficiários | Cooperativas e produtores |
| Limite por hectare | R$600,00 |
| Limite por produtor | R$100.000,00 |
| LEC e EGF | R$200 milhões |
| Reembolso | 90 dias após a colheita |
| Alongamento do reembolso | Idênticas do crédito para estocagem |
| Prorrogação para 200 | 55 milhões de sacas - R$500 milhões |
| Colheita e estocagem | R$500 milhões |

# Pronto para crescer

## Brasil pode deixar de ser o maior importador do mundo

RICARDO M. MARCONDES FERRAZ

A produção mundial de trigo teve recuo na safra 2003/04. As maiores quebras abrangeram grande parte do território do continente europeu, em função da longa estiagem. Os Estados Unidos e a Austrália, em contrapartida, aumentaram suas colheitas de forma substancial. Os estoques prosseguem em patamares baixos e não passam de 60% do nível registrado em 2000/2001.

A junta canadense de trigo – Canadian Wheat Board – projeta para 2004/05 uma elevação de 30 milhões de toneladas na produção mundial. Com isso, haverá uma recomposição moderada dos estoques. Porém, ainda é cedo para asseverar se haverá uma reversão da curva ascendente das cotações dos últimos dois anos.

No Brasil, o Plano de Revitalização da Triticultura Nacional, criado em 1999/2000, mostra resultados positivos. Na época, importantes agentes da cadeia produtiva (sementeiros, institutos de pesquisa públicos e privados, produtores, trabalhadores, cooperativas, moageiros, panificadores, industriais dos segmentos de massas e biscoitos, governos municipais, estaduais e federal) participaram da sua elaboração e obtiveram como resultado de seus esforços a magnitude da colheita na safra de 2003, que bateu sua segunda marca histórica. A quantidade recorde foi registrada em 1987, com 6,2 milhões de toneladas.

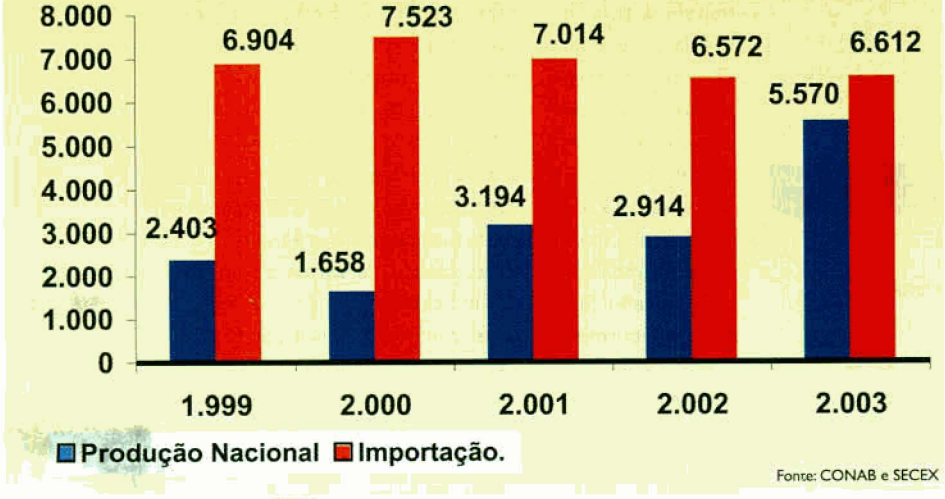
Restava, porém, cumprir outro desafio, o de como escoar com rentabilidade a produção concentrada em quase 90% nos Estados do Rio Grande do Sul e Paraná. As deficiências de logística dificultam trazer o cereal para os grandes centros consumidores do País, devido à qualidade das estradas e à burocracia fiscal e tributária vigente.

Diante da boa oferta interna, suficiente para atender a quase dois terços da moagem nacional, estagnada em 9,50 milhões de toneladas, o setor partiu para uma ousadia jamais imaginável no passado: a exportação. É importante frisar que o parque moageiro instalado no País é 60% maior do que a demanda requerida pelo mercado.

Com grãos de características desejáveis, o Brasil tirou proveito de realizar a colheita antes da Argentina (um dos cinco principais exportadores do mundo), a fim de embarcar o cereal para outros mercados. Além disso, a conjuntura internacional estava favorável para os agricultores e *tradings*. Entre dezembro de 2003 e março de 2004, foram exportadas quase 1,3 milhões de toneladas do cereal, no valor próximo a US$200 milhões: um fato inédito na triticultura brasileira. Os mercados do mediterrâneo receberam a maior parte dos embarques (Itália, Espanha, Marrocos, Argélia, Turquia, Tunísia e Romênia).

Também na safra passada, alguns fatores peculiares ocorreram e tiveram influência. A desvalorização do real encareceu as importações e aumentou a competitividade do produto nacional. Por sua vez, a Argentina, principal fornecedora de trigo, vivia um momento crítico. Com a moeda em franca desvalorização, sem a intenção primária de retenção especulativa para majorar preços, os produtores mantinham o produto como reserva de valor, enquanto o governo taxava exportações.

**Brasil: produção e importação de trigo (em mil toneladas)**




Fonte: CONAB e SECEX

## Estímulo ao plantio

Nessa circunstância, o governo e a cadeia produtiva desenvolveram um plano para estimular o plantio do trigo. O preço mínimo teve correção de 40,3% e 50%, para os Estados do Sul (R$400,00 por tonelada ou R$24,00/60kg) e as demais regiões (R$ 450,00 por tonelada e R$27,00/60kg). Para a safra de 2004/05, os valores permanecem os mesmos, e pelas planilhas de custo de produção, cobrem ligeiramente apenas as despesas diretas.

A Câmara Setorial das Culturas de Inverno (trigo, cevada, aveia e centeio) acredita que a área da triticultura sofrerá um aumento de até 10%; em parte, como decorrência das perdas da safrinha de milho, prejudicada pela falta de chuvas; e em parte, como fruto do bom desenvolvimento da comercialização do trigo neste ano. Para o consumidor, uma boa notícia: os derivados de trigo, a partir de junho de 2004, serão enriquecidos com ferro e ácido fólico (vitamina B9), para prevenir e combater a anemia ferropriva e a má formação do tubo neural.

Os projetos na área de seguro agrícola e a sustentação dos trabalhos de pesquisa e desenvolvimento de tecnologias e variedades fortalecerão o novo ciclo mais qualitativo de crescimento da cadeia produtiva do trigo. Um outro ponto diz sobre a desoneração dos tributos, seja na produção e comercialização dos derivados de trigo; quanto à industrialização, desde a moagem até o pãozinho na mesa do consumidor, gerando o acesso democrático ao alimento na mesa do trabalhador. ■

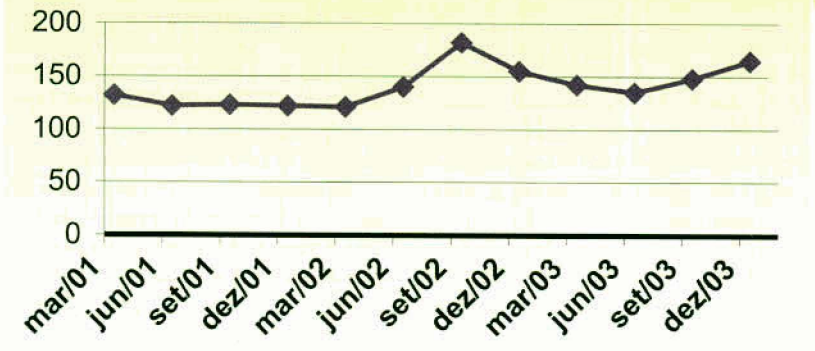
**RICARDO M. MARCONDES FERRAZ**
*é diretor do Grupo J. Macedo e vice-presidente da Associação Brasileira da Indústria de Trigo (Abitrigo). ricardoferraz@jmacedo.com.br.*

**Paraná: planilha de custos de produção de trigo - R$/ha**

| Item | Campo Mourão | Cornélio Procópio | Ponta Grossa |
|---|---|---|---|
| 1.Despesas Diretas | | | |
| Máquinas e implementos | 84,09 | 84,09 | 84,09 |
| Benfeitorias e instalações | 10,31 | 10,31 | 10,31 |
| Mão-de-obra temporária | 2,35 | 2,35 | 2,35 |
| Sementes | 130,5 | 157,5 | 112,5 |
| Correção do solo | 27,4 | 27,4 | 27,4 |
| Fertilizantes | 259,79 | 278,95 | 431,58 |
| Defensivos | 335,84 | 264,42 | 300,84 |
| Despesas gerais | 16,46 | 15,95 | 18,83 |
| Transporte externo | 27,6 | 27 | 30,36 |
| Recepção/limpeza/secagem | 19,66 | 19,2 | 21,6 |
| Administração | 88,98 | 88,98 | 88,98 |
| Assistência técnica | 16,79 | 16,27 | 19,21 |
| Seguro do Capital | 8,51 | 8,51 | 8,51 |
| Proagro | 34,25 | 33,19 | 39,19 |
| Encargos Financeiros | 42,2 | 40,92 | 48,19 |
| Sub-total (1) | 1104,73 | 1075,04 | 1243,94 |
| 2. Despesas Indiretas | | | |
| Depreciação:máquinas e implementos | 39,17 | 39,17 | 39,17 |
| Depreciação:benfeitorias e instalações | 27,49 | 27,49 | 27,49 |
| Mão-de-obra permanente | 5,86 | 5,86 | 5,86 |
| Remuneração do capital | 73,67 | 73,67 | 73,67 |
| Remuneração da terra | 155,18 | 155,18 | 155,18 |
| Sub-total (2) | 301,37 | 301,37 | 301,37 |
| Custo Total (1) + (2) | 1406,1 | 1376,41 | 1545,31 |
| Produtividade - sacas por hectare | 41 | 40 | 45 |
| Despesa direta por saca | 26,94 | 26,88 | 27,64 |
| Custo Total por saca | 34,30 | 34,41 | 34,34 |

Fonte: Deral

**Estados Unidos: preço do trigo (Kansas: US$/t)**




## Pontos fortes da cadeia

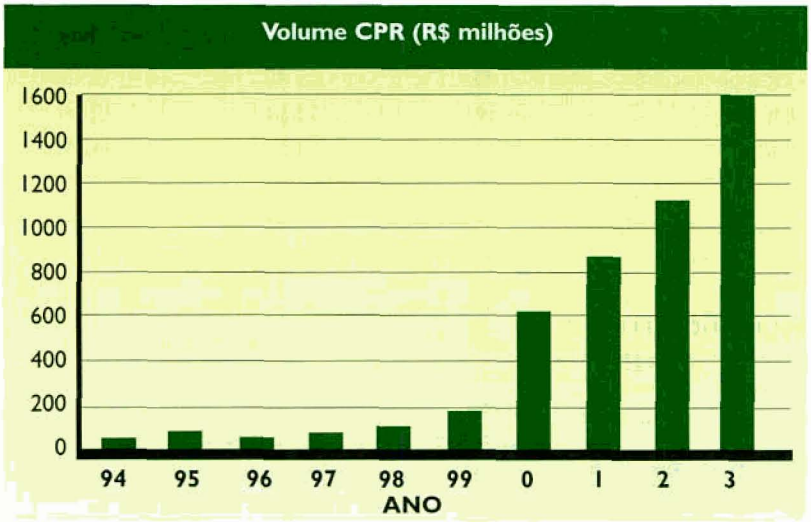
**1.** Área potencial: estudo da Embrapa qualifica regiões do Brasil central como áreas aptas à produção, com a tecnologia disponível para cultivo e uso das variedades desenvolvidas e disponíveis aos agricultores;
**2.** Custos de produção: levantamentos nos principais estados produtores (Paraná e Rio Grande do Sul) mostram o grau de competitividade do produto nacional;
**3.** Produtividade: em evolução, face à crescente incorporação de práticas culturais, manejo e novas variedades;
**4.** Mercado consumidor: práticas de limpeza, segregação por classe, padronização e armazenamento proporcionam valor de mercado e oferecem as características desejadas para aplicações e usos específicos.

# A Cédula do Produtor Rural e o risco de preços dos agentes

WILSON MOTTA MICELI

No final da década de 80, o crédito rural público sofreu uma sensível redução, passando de R$50 bilhões/ano para a média atual de R$20 bilhões/ano, vigente desde a década de 90. Com a redução do financiamento e os recordes de produção agrícola, surgiram novos instrumentos pelo setor privado, assim como a necessidade de gerenciamento do risco de preços.

Criada por lei em 1994, a Cédula do Produtor Rural é um instrumento de financiamento para o produtor rural e as cooperativas, cuja emissão contempla desde a matéria-prima até o produto acabado. O beneficiário recebe recursos quando vende a termo a produção. O comprador da cédula pode ser um fundo institucional, uma exportadora ou uma indústria que necessite do produto.




Enquanto as chamadas CPRs 'de gaveta' não têm aval, as CPRs com aval bancário eliminam o risco de crédito. Sua negociação ocorre em leilões eletrônicos e em bolsas de mercadorias. A operação é tratada como um ativo financeiro e passa pelo sistema de registro e de liquidação financeira, administrada por entidade autorizada pelo Banco Central.

As CPRs com aval bancário são registradas no sistema de registro da Bolsa Brasileira de Mercadorias. O título pode ser depositado como margem de garantia nos mercados de derivativos. Isso é possível, se o ativo que é objeto da CPR for o mesmo do negociado nos mercados futuros da BM&F.

Existem dois tipos de CPRs com relação à liquidação: a Física e a Financeira. A CPR com liquidação física é emitida pelo produtor rural, quando existe o interesse do vendedor. A operação é comum entre o produtor com as indústrias e os exportadores. As mercadorias comercializadas são produtos *in natura*, beneficiados ou industrializados. Quando a instituição que administra o fundo da CPR faz a comercialização, os investidores de classes "multivariadas" podem adquirir o título.

O produtor rural recebe o recurso e, no vencimento da CPR, deverá entregar a mercadoria com a qualidade, no local e na data definidos.

A exposição ao risco é do comprador da CPR, pois o preço está sujeito às oscilações. Se estiver abaixo do projetado, o comprador poderá ter um retorno inferior ao custo de oportunidade do capital. A cobertura pode ser feita pela venda de contratos futuros da mercadoria da CPR. Outra alternativa consiste na compra de uma opção de venda, que garante o direito ao detentor de vender a mercadoria a um determinado preço previamente estabelecido.

A CPR com liquidação financeira pré-fixada prevê o seu pagamento no vencimento por um valor monetário previamente determinado. O comprador mais comum é um investidor ou uma instituição financeira com interesse em auferir um rendimento proveniente da taxa de juros implícita na operação. A liquidação pré-fixada é, em essência, uma operação de renda fixa. A BM&F aceita esta CPR como depósito de margem de garantia nas operações de derivativos.

O risco de preço da CPR financeira pré-fixada, ao contrário da CPR física, é do vendedor; no caso, o produtor rural emitente se expõe ao risco da volatilidade da mercadoria. A desvinculação entre o valor pré-fixado da CPR e a valorização do produto constitui o risco do produtor. O produtor deverá fazer o *hedge* de venda de contratos futuros ou a compra de opção de venda.

O comprador da CPR financeira não tem risco de preço da mercadoria, pois fixou a taxa de juros no ato da negociação do título. A exposição é somente quanto à volatilidade da taxa de juros. A cobertura pode ser feita por contrato futuro de taxa de juros.

A CPR financeira com preço a fixar tem seu resgate indexado a um indicador de preço à vista, por exemplo, o Indicador do Boi Gordo, da ESALQ, ou a cotação do mercado futuro na BM&F do produto que é objeto da CPR em seu vencimento. A modalidade pode ser considerada como uma operação de renda fixa pós-fixada, pois depende do indexador adotado.

A CPR com indexador gera o risco de preço para o comprador, pois depende do valor da mercadoria no dia do resgate da CPR, refletido pelo Índice de preços ou pela cotação do contrato futuro da BM&F, caso esse valor fique abaixo do rendimento da taxa de juros de mercado. É similar à CPR física, devendo o comprador fazer o *hedge* de venda de contratos futuros ou a compra de opções de venda.

O vendedor da CPR, o produtor, sofre o risco da diferença de preço acentuada entre o indexador e o preço final da mercadoria produzida pelo produtor rural. Esse risco é denominado risco de base, sendo um risco marginal, com pequena influência financeira na operação.

A CPR de exportação é emitida por produtores ou cooperativas. Trata-se de uma CPR com a entrega física, pela qual o comprador é um importador (pessoa física ou jurídica domiciliada no exterior).

Quando a CPR de exportação é formalizada, o importador efetua o pagamento antecipado em dólar ou outra moeda de conversibilidade internacional, e o banco intermediário da operação faz a operação de câmbio. A operação aceita endosso e pode ser transferida a outro importador.

A CPR 'de gaveta' é um financiamento das indústrias, principalmente, as de insumos, nas suas vendas de fertilizantes, defensivos e sementes, para o produtor. Em contrapartida, recebem uma CPR física. A diferença das CPRs 'de gaveta' está no fato de não passarem no sistema de registro e de liquidação financeira. Os títulos ficam custodiados nas próprias empresas. O volume negociado das CPRs 'de gaveta' supera em 10 a 12 vezes o das CPRs registradas.

A evolução do volume das CPRs negociadas nos sistemas de registro mostra uma tendência exponencial, desde o ano 2000, quando o aumento foi de 300%; e nos demais anos, o aumento, em média, foi de 40%.

A tendência do mercado de CPRs registradas é de aumento. Novas instituições financeiras negociam e prestam aval bancário. A Bolsa Brasileira de Mercadorias tem plataformas sobre o Sistema de Registro de Custódia de Títulos do Agronegócio (SRCA) e o Sistema de Negociação. A estrutura permite, além do registro, a negociação no mercado secundário, contribuindo para o financiamento do setor rural, por meio da iniciativa privada. Os fundos de investimentos têm um instrumento de negociação diário, que proporciona a transparência de preços, a liquidez e a confiabilidade necessárias em qualquer intermediação financeira.

**Custeio e Comercialização:** R$16,50 bilhões
**CPRs registradas:** R$1,60 bilhão
**Mercado informal:** R$18 bilhões

Os contratos a termo, negociados no setor de agronegócios, são operações que envolvem diretamente o produtor rural e as indústrias, os atacadistas, exportadores e outros segmentos do setor. Elas ocorrem sem a intermediação das instituições financeiras. São as vendas antecipadas com preço fixo e a fixar. As vendas com preço fixo se subdividem em: com pagamento à vista no ato da formalização do contrato e com pagamento no dia da entrega da mercadoria.

As vendas antecipadas, com preço a fixar, têm os preços dos produtos fixados na data da entrega. As operações de troca de insumos por produtos são originadas pela insuficiência de recursos do produtor para adquirir insumos da indústria.

As empresas fornecem os insumos ao agricultor e recebem uma promessa de pagamento em mercadoria, normalmente, formalizada por uma CPR 'de gaveta'.

As operações de mercado a termo geram riscos de volatilidade de preços, que podem ser imunizados por meio dos contratos futuros ou de opções.

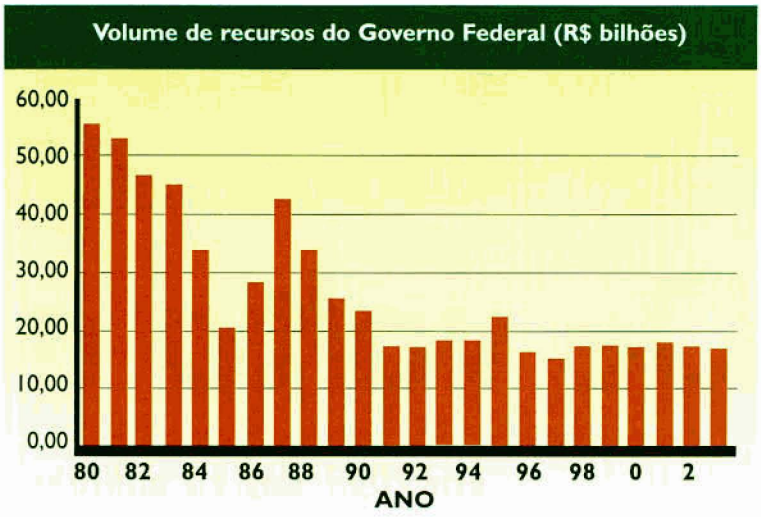
Na distribuição atual do crédito rural nacional, o Custeio e a Comercialização respondem por R$16,5 bilhões e são administrados pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. As CPRs registradas somam R$1,6 bilhão, enquanto o mercado informal, com as operações a termo (vendas antecipadas, trocas de insumos e CPRs 'de gaveta') tem operações de difícil mensuração, pela própria natureza desses financiamentos; mas estima-se um valor de R$18 bilhões.

Atualmente, metade do financiamento do setor agrícola é informal, gerando um custo econômico adicional, face à falta de transparência das operações transacionadas. Diante da pequena confiabilidade, as exigências de garantias reais ficam bem maiores em relação a uma operação de registro. A formalização das operações nas bolsas poderá exercer um papel construtivo na redução do custo do agronegócio.

Pode-se inferir que o crescimento vigoroso do agronegócio, combinado com a redução do financiamento público, decretaria o colapso desse setor, caso não ocorresse o financiamento da iniciativa privada.

À medida que surgem novos instrumentos de financiamento pelo setor privado, as necessidades de *hedge* se tornam imperiosas.

Atualmente, a BM&F negocia nove contratos futuros agropecuários, todos referentes às principais mercadorias produzidas pelo País e, portanto, ela constitui um centro de gerenciamento de riscos, sendo essa sua principal função econômica. ■




**WILSON MOTTA MICELI** *é chefe do Departamento Agrícola da BM&F.*



Andréia Vital/Retrato Publicidade

# De volta aos trilhos

## *Em 2003, dos 10 milhões de t de soja que chegaram a Santos, mais de 70% foram escoados por ferrovia*

**LUIZ ANTONIO PINAZZA**

Em 1957, o presidente Juscelino nacionalizou quase duas dezenas de empresas ferroviárias existentes no País, para agrupá-las na chamada Rede Ferroviária Federal. As linhas tinham bitolas diferentes, e não havia condições de comunicação entre elas. A partir daí, o setor ficou praticamente paralisado por quase trinta anos, e os investimentos foram transferidos com prioridade para as rodovias.

Somente em 1996, após processo de privatização e com a malha assumida por companhias concessionárias, o quadro começou a ser revertido. De lá para cá, segundo dados da Associação Nacional dos Transportadores Ferroviários, o aporte de recursos foi de R$4,5 bilhões, dos quais, 90% são das concessionárias e 10% são do governo. Também o

**Brasil: captações das concessionárias de estradas de ferro - 2003 - R$ milhões**

| | |
|---|---|
| Companhia Ferroviária do Nordeste | 200 |
| América Latina Logística | 295 |
| MRS Logística | 350 |
| Ferronorte | 180 |
| Ferrovia Centro Atlântico | 400 |
| Estrada de Ferro Vitória-Minas/Estrada de Ferro Carajás | 1.100 |
| Total | 2.525 |

volume de carga transportada passou a crescer e aumentou em 35%, mas até 2007, está projetado para dobrar.

Em 2003, a indústria de vagões fechou o ano com 2.200 unidades vendidas. Um número muito festejado, com lembranças memoráveis da década de setenta, quando a indústria nacional chegou a produzir 5 mil vagões, e grandes fabricantes, como a Cobrasma e Santa Matilde, inauguravam novas plantas de produção.

Com o lançamento do Programa de Revitalização das Ferrovias pelo governo, em maio de 2003, novas perspectivas se abriram. A meta é elevar de 23% para 35% a participação das ferrovias na matriz nacional de transportes. O número é bem plausível.

As empresas concessionárias propõem ao governo uma parceria na qual pleiteiam que parte do arrendamento pago seja revertido em inversões no setor. A idéia consiste em aplicar R$12 bilhões até 2010, de modo a revitalizar e eliminar os principais gargalos existentes. As empresas pretendem investir R$7 bilhões (metade vai para a aquisição de locomotivas e vagões) e outros R$5 bilhões serão destinados para a expansão da malha por meio do Programa de Parceria Público-Privada (PPP).

Para criar novos terminais de armazenamento e desvios ferroviários, cerca de R$2 bilhões devem ser injetados no setor, ainda neste ano. Os problemas ligados a descarrilamentos de composição ainda são comuns e apresentam impactos ambientais negativos. Na verdade, as indústrias chegaram no limite dos ganhos de produtividade com os recursos herdados da sucateada estrutura pública.

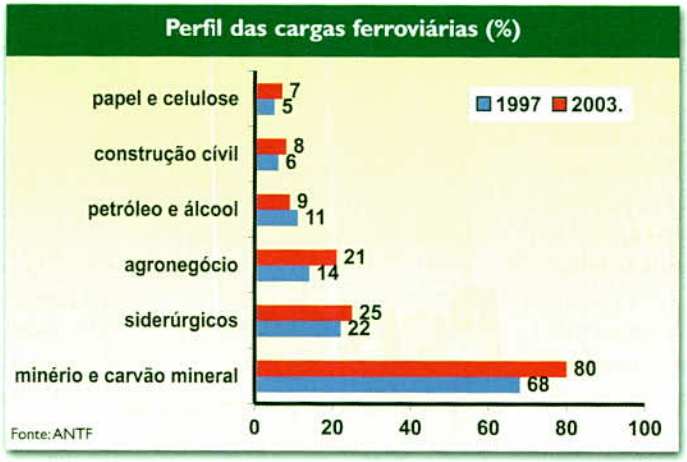
Em grande parte, os projetos de expansão da malha ferroviária que fazem parte do Programa de Revitalização das Ferrovias estão basicamente orientados para as fronteiras agrícolas. As regiões mais beneficiadas serão o Centro-Oeste, Norte e Nordeste, cujas taxas de crescimento, puxadas pelo agronegócio, são superiores à média nacional.

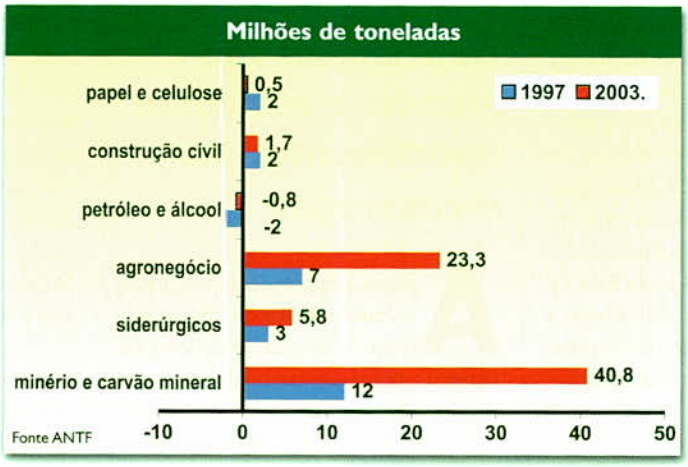
Para integrar as ferrovias e reconstruir os corredores de exportação, têm havido alterações societárias nas concessionárias, mudanças nos trechos concedidos, novas regras para tráfego nos trilhos alheios e proteção dos usuários. Por exemplo, para se dirigir ao Porto de Santos, o maior do País, haverá quatro grandes corredores: dois na Região Centro-Oeste, um no Sul e outro em Minas Gerais e no Nordeste. Com isso, é esperado um ganho de 20% a 30% nos custos operacionais das ferrovias para o escoamento da produção do Centro-Oeste até Santos.

**Brasil: investimentos para eliminar gargalos na malha ferroviária - R$/milhões**

| | |
|---|---|
| Recôncavo Baiano - linha de São Felix até Alagoinha | 198 |
| Triângulo Mineiro - traçado na Serra do Tigre, em Minas Gerais | 400 |
| Ferroanel - contorno da cidade de São Paulo | 750 |
| Porto de Paranaguá - contorno de Curitiba e trecho da Serra do Mar | 135 |
| Porto de São Francisco do Sul - contornos de Jaraguá do Sul, Joinville e São Francisco do Sul | 146 |
| Ipiranga e Guarapuva - retificação do traçado | 220 |
| Porto de Santos - contorno de Araraguara e duplicação do acesso | 399 |
| Segurança - construção de viadutos nos estradas e rodovias | 541 |

Fonte: ANTF - Associação Nacional de Transporte Ferroviário






As vantagens comerciais do transporte ferroviário despertam o interesse de várias empresas exportadoras, tais como ADM, Maggi, Bunge, Caramuru e Cargill. Em 2003, dos 10 milhões de toneladas de soja que chegaram ao Porto de Santos, mais de 70% foram transportados pelas ferrovias.

Na verdade, o crescimento da produção agrícola também beneficia as concessionárias, que procuram diversificar o mercado. As ferrovias crescem com a maior colheita e o transporte de contêineres. Entre 2001 e 2002, enquanto o transporte de minério de ferro, ainda a mais importante carga do setor, ficou praticamente inalterado, os trens carregaram 22% a mais de grãos, farelos e óleos de soja, além de 24% a mais de fertilizantes. Com uma participação ainda pequena no volume total transportado, a quantidade de contêineres subiu quase 1000%.

Da porteira para dentro, a agricultura nacional poucas vezes experimentou um período tão próspero, impulsionada principalmente pelos gêneros de exportação. Não há espaço para retroceder. O Brasil é, hoje, o segundo maior produtor mundial de soja, atrás dos EUA; mas lidera em açúcar, café e laranja, além das carnes de ave e bovina. O primeiro trecho ferroviário no País, construído em 1954, tinha apenas 14 quilômetros de extensão, era freqüentado pela família imperial e ligava uma praia nos fundos da Baía de Guanabara, no município de Magé, à estação de Fragoso. Cento e cinqüenta anos depois, um novo marco parece surgir no setor. ■

**Principais portos do Brasil**




# Portos saturados

## *Deficiências são grandes e requerem investimentos para recuperação*

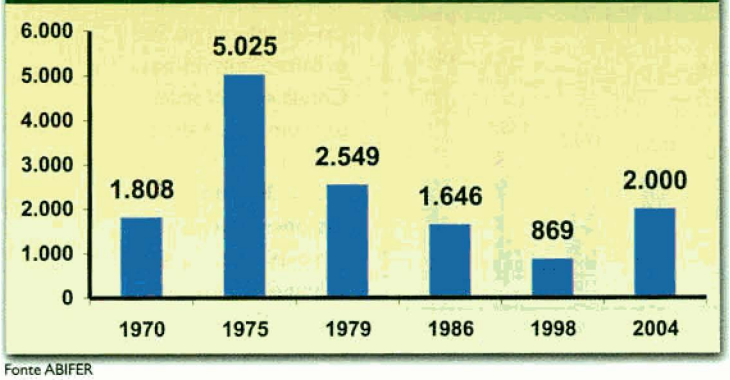
A produção crescente de grãos, voltada para a exportação, enfrenta a ameaça de colapso do sistema portuário nacional e põe em risco a principal fonte de divisas do País. As dificuldades ocorrem em todas as ordens. O acesso é limitado, os berços para os navios atracarem são escassos, os terminais possuem capacidade de armazenamento insuficiente, os equipamentos de embarque são deficientes, falta dragagem e limpeza dos canais para garantir o calado (profundidade mínima de água para os navios atracarem) e falta pátio de triagem.

Mesmo com uma quantidade razoável de portos espalhados na faixa litorânea, as empresas preferem terminais em que a logística minimiza os custos. Mesmo sem grande eficiência, os sistemas de Santos e Paranaguá ficam sobrecarregados: na soja, eles representam 60 % dos embarques. Os outros portos (Rio Grande - RS, São Francisco do Sul - SC, Vitória - ES e Porto de Santarém - PR) participam de forma complementar.

Na infra-estrutura de um porto, é preciso considerar três pontos: 1) o tamanho do cais; 2) o retroporto (área de apoio); 3) abastecimento (rodoviário ou ferroviário).

O Porto de Santos, mesmo na condição de ser o maior da América Latina, tem sérios problemas. O tráfego mútuo entre ferrovias provoca atrasos. Nos trechos em que muda a concessionária, as mercadorias precisam ser descarregadas, pois ocorre a troca de locomotivas. Quase 90% da carga chega ao porto por meio de caminhões e faltam avenidas perimetrais. Trens, caminhões e transporte público compartilham o mesmo espaço na entrada do porto.

**Produção de vagões no Brasil**




Fonte ABIFER

Nos últimos dez anos, a movimentação no Porto de Santos duplicou. Com 75% de sua capacidade instalada ocupada, o crescimento deste ano deve ser de 6%. Para os próximos 10 anos, o projeto é de ampliar a capacidade estática em 150%, para chegar a 200 milhões de toneladas. Para isso, serão necessárias verbas de R$3,05 bilhões. As obras envolverão a construção de perimetrais e túneis, aprofundamento do canal do estuário, implantação de terminais rodoviários integrados às margens, melhoria do saneamento e implantação da supervia eletrônica.

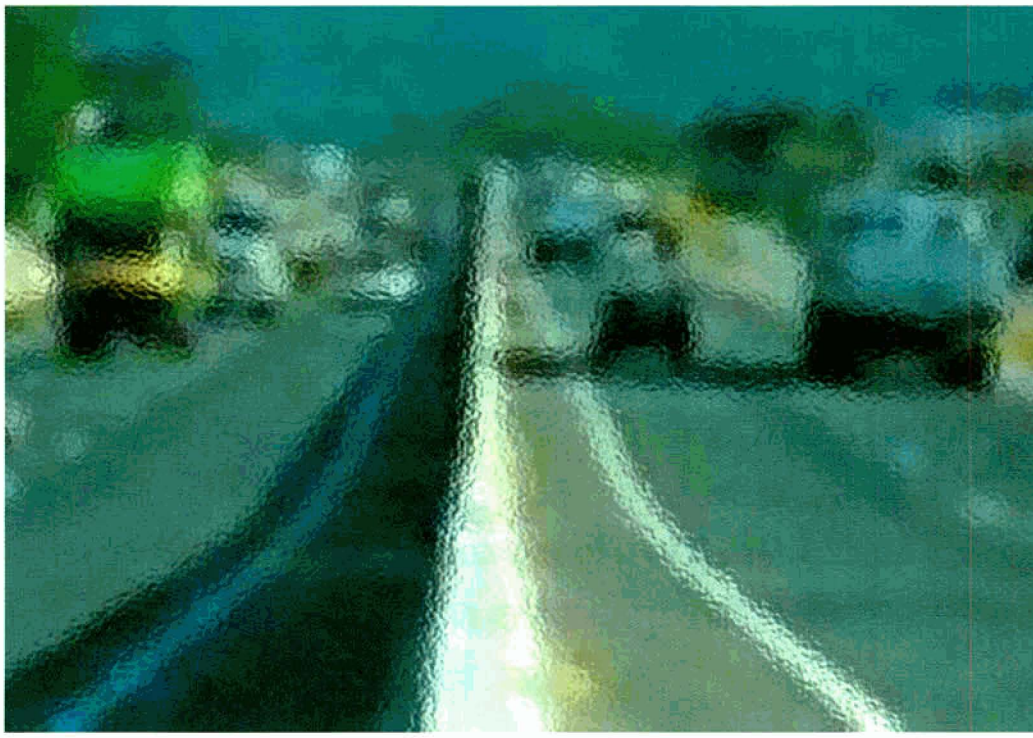
O acesso ao Porto de Paranaguá, principal corredor de grãos do País, também é complicado. Sem ferrovias e com o escoamento concentrado em caminhões, os congestionamentos avançam quilômetros. Neste primeiro semestre, outros problemas vieram agravar a situação: greves de portuários e fiscais agropecuários, chuvas, restrição ao embarque de soja transgênica e prêmios negativos para a soja. A fila de caminhões chegou à região urbana de Curitiba, a 90 quilômetros de distância. Muitas cargas foram desviadas para os portos de Rio Grande/RS, São Francisco do Sul /SC, Santos/SP e Vitória/ES.

Há o risco de Paranaguá perder a liderança na exportação de soja. Para os próximos 2 anos, a capacidade do Porto poderá aumentar em 30% e dobrar seus embarques de grãos, com investimento de R$148 milhões. O número de berços para receber navios graneleiros passará de três para cinco. Haverá recuperação de cais e dragagem de berços. ■

**Movimento do Porto de Santos (milhões de toneladas)**

| Ano | Importação | Exportação | Total |
|---|---|---|---|
| 1993 | 15.748 | 13.363 | 29.111 |
| 1994 | 18.393 | 15.728 | 34.121 |
| 1995 | 19.192 | 15.919 | 35.111 |
| 1996 | 20.722 | 15.617 | 36.339 |
| 1997 | 20.680 | 17.792 | 38.472 |
| 1998 | 20.539 | 19.401 | 39.940 |
| 1999 | 18.411 | 24.265 | 42.676 |
| 2000 | 20.731 | 22.354 | 43.085 |
| 2001 | 20.131 | 28.030 | 48.161 |
| 2002 | 19.652 | 33.822 | 53.474 |
| 2003 | 20.950 | 39.127 | 60.077 |

Fonte: CODESP



# Rodovias deterioradas

## *Sobram buracos e falta segurança*

Segundo a Associação Nacional de Transportes de Carga, mais de 80% das estradas brasileiras são classificadas como ruins ou péssimas. A afirmação desabona os interesses não apenas do agronegócio. A precariedade é mais crônica nas Regiões do Norte e Nordeste, e no interior de Minas Gerais. Sobram buracos e falta segurança

A reivindicação junto ao governo se dá no sentido de utilizar os recursos arrecadados com a Contribuição de Intervenção no Domínio Econômico (CIDE) para melhorar a qualidade da rede rodoviária. O tributo gerou uma renda de R$2 bilhões, no primeiro trimestre deste ano, porém, apenas 3,5% desse valor foram destinados para o setor de transportes.

De acordo com os cálculos do Ministério de Transportes, a necessidade de recursos remonta a R$32 bilhões para aplicação em quatro anos. Desse total, R$22 bilhões deverão ir para infra-estrutura; R$6,4 bilhões, para a recuperação de rodovias; e R$3,5 bilhões, para melhoramento em ferrovias, hidrovias e portos.

A meta do governo é recuperar, até abril de 2005, um quarto ou cerca de 7 mil quilômetros do total das rodovias federais, de 58 mil quilômetros pavimentados, consideradas de péssima qualidade. Os investimentos somarão R$2 bilhões e os recursos virão da CIDE.

Na lista elaborada pelo Ministério do Planejamento, há 23 projetos voltados à construção e a melhorias de rodovias, ferrovias, portos e canais de irrigação, orçados em R$13,68 bilhões, a serem executados pelo Sistema Público-Privado. A prioridade se baseou na eliminação dos gargalos logísticos. Por isso, 19 deles são da área de transportes. O projeto de lei para regulamentar as PPPs está na Comissão de Infra-Estrutura do Senado, e tudo indica que sofrerá modificação, devendo voltar para a Câmara. ■

# Aprendendo a jogar

## Um modelo para o planejamento estratégico de marketing

MARCOS FAVA NEVES

O Planejamento Estratégico de Marketing serve para reduzir os desequilíbrios nas atividades de marketing e a falta de cooperação entre empresas. Diante da globalização dos mercados, as empresas expandem sua atuação e se especializam nas atividades que elas têm como finalidade. Ao mesmo tempo, adotam o conceito de rede produtiva, com dois conjuntos: de fornecedores (cadeia de suprimentos) que produzem seus insumos; de distribuidores (canais), para levarem seus produtos e serviços ao consumidor final.

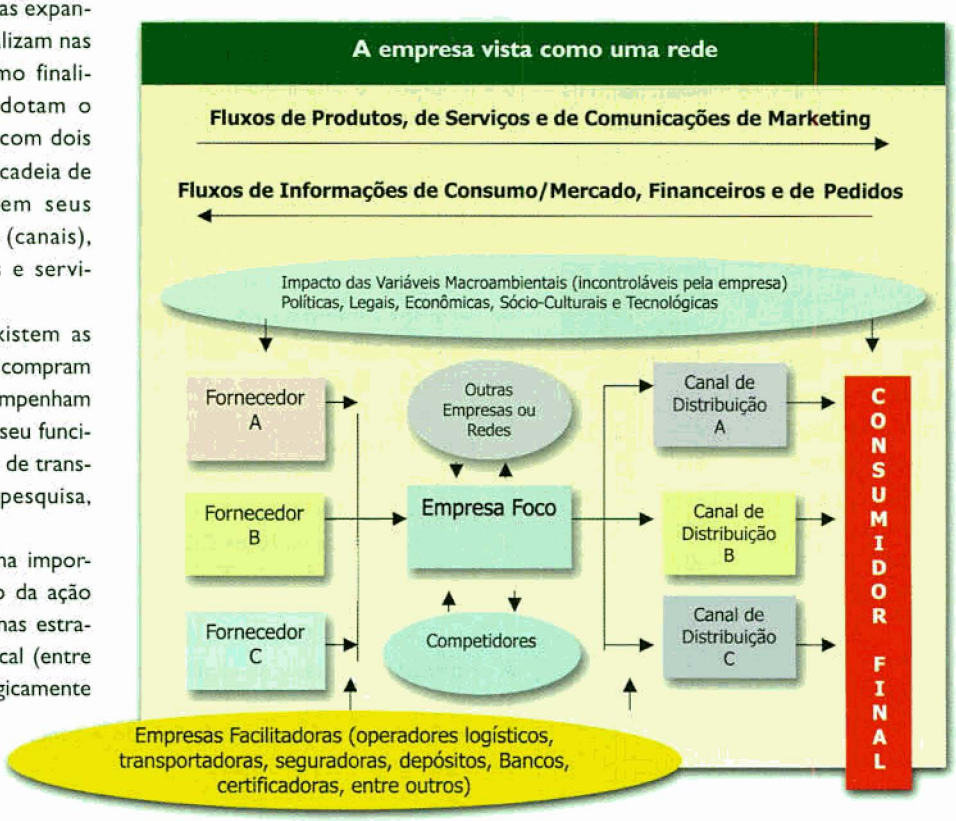
Na rede da empresa, existem as empresas facilitadoras, que não compram e vendem produtos, mas desempenham serviços fundamentais para o seu funcionamento, tais como, serviços de transporte, seguros, estocagem, pesquisa, certificação, entre outros.

O enfoque de redes ganha importância, devido ao crescimento da ação cooperada (entre empresas) nas estratégias, em dois sentidos: vertical (entre elementos de etapas tecnologicamente distintas – por exemplo: fornecedores, empresa-alvo e seus distribuidores) e horizontal (que envolve concorrentes e até empresas de produtos complementares, com o mesmo mercado-alvo).

As ações entre concorrentes envolvem *lobby*, pesquisas de mercado para compartilhar custos (o que fazer com os resultados da pesquisa é o ponto diferencial competitivo entre os concorrentes), compras para reduzir custos e propaganda institucional, dentre outras. Como exemplos de empresas não-concorrentes, temos os fornecedores de açúcar e vitaminas, na indústria de alimentos, com atividades sobre o comportamento de compra, percepção de imagem, na força de vendas, participação em feiras e exposições, além do tradicional *benchmarking* (estudo e implementação de boas idéias).

Os planos de marketing variam com relação à quantidade e necessidade de informações, o tipo e tamanho da empresa, e o volume de investimentos necessários. Há sempre uma análise do ambiente interno e externo, com o estabelecimento de objetivos e das ações. Termina com o orçamento para sua execução e um sistema de controle e avaliação.

A grande diferença consiste em pensar na ação compartilhada. Num momento em que as parcerias, alianças e outras



formas ganham espaço, é necessário adaptar os modelos existentes para que contemplem a construção e gestão da rede da empresa.

À primeira vista, o plano parece ser um trabalho infindável, um desperdício de recursos ou pode parecer que não existe a capacidade para realizá-lo, cujo destino será a gaveta, como todos "aqueles outros planos".

Com reuniões periódicas de revisão, ao longo do ano, o Plano vai sendo atualizado e repensado. Suas estratégias são rediscutidas e ajustadas às incontroláveis mudanças do ambiente. Os resultados mostram que, a cada ano em que o Plano é feito, existe maior facilidade na sua realização, orientação para o mercado, e também rapidez. Ou seja, a empresa vai "aprendendo a jogar", com maior velocidade e menos derrotas. ■

**MARCOS FAVA NEVES** *é professor de Marketing e Estratégia da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto - Universidade de São Paulo, Pesquisador do PENSA (Programa de Agronegócios) e da Fundace. E-mail: www.fearp.usp.br/fava.*

**Plano estratégico de marketing com enfoque nas redes para o agronegócio**

| ETAPA | O QUE DEVE SER FEITO |
|---|---|
| **Fase 01 – Introdutória** | |
| 1 - Plano de marketing no âmbito corporativo | • Elaborar o histórico da empresa;<br>• Verificar se a organização tem outros planos feitos;<br>• Compatibilizar os planos para o cumprimento das metas. |
| 2 - Análise no enfoque de rede | • Desenhar e entender a rede da empresa;<br>• Levantar os dados de mercado;<br>• Fazer mudanças no ambiente político, econômico, social etc.<br>• Realizar ações para a redução das barreiras (tarifárias e não-tarifárias);<br>• Analisar o comportamento do consumidor final e intermediário (distribuidores);<br>• Montar um sistema de informações de marketing;<br>• Analisar principais concorrentes nacionais e internacionais. |
| 3 - Análise da situação interna | • Levantar os pontos fortes e fracos da empresa e dos concorrentes;<br>• Selecionar as empresas e áreas para *benchmark*. |
| 4 - Objetivos | • Definir participação, presença e entrada em mercados;<br>• Fazer detalhamento para acompanhar o plano. |
| 5 - Estratégias | • Enumerar as estratégias (ações) para atingir os objetivos;<br>• Avaliar a segmentação, diferenciação e o posicionamento nos mercados. |
| Fase 02 - Planos das variáveis controláveis de marketing | |
| 6 - Plano de produtos | • Analisar linhas de produtos, inclusive complementares;<br>• Levantar oportunidades de lançamento de novos produtos;<br>• Detalhar os serviços que estão sendo e que serão oferecidos;<br>• Tomar decisões sobre marcas e embalagens;<br>• Orçar despesas com produtos correntes e novos produtos. |
| 7 - Plano de comunicações | • Definir público-alvo da comunicação, mensagem e posicionamento;<br>• Avaliar conhecimento e lembrança da marca;<br>• Avaliar propaganda, relações públicas, publicidade, promoção e marketing direto;<br>• Identificar as ações que podem ser feitas em conjunto;<br>• Medir resultados. |
| 8 - Plano de distribuição e logística promoção de produtos e incentivos; | • Avaliar canais de distribuição, presença em mercados, pontos de venda, serviços, informações de mercado;<br>• Verificar os serviços conforme os desejos dos distribuidores e do consumidor;<br>• Analisar franquias, joint-ventures, integração vertical; contratos com os canais de distribuição e representação. |
| 9 - Plano de vendas | • Analisar equipe de vendas e objetivos, com indicadores de desempenho;<br>• Verificar a abordagem dos vendedores aos clientes (estratégia);<br>• Definir limites de atuação dos vendedores, com ou sem equipe de apoio;<br>• Avaliar o número de vendedores e sua remuneração;<br>• Recrutar, selecionar, supervisionar, motivar e treinar a equipe de vendas;<br>• Avaliar e monitorar as etapas para alcançar os objetivos;<br>• Fazer um orçamento para a equipe de vendas. |
| 10 - Plano de precificação | • Definir os objetivos da empresa com relação a preços;<br>• Analisar a demanda nacional e internacional;<br>• Controlar os custos de produção;<br>• Analisar os custos, preços e ofertas dos concorrentes;<br>• Avaliar tipos de preços e variações (regionais, conjunturais etc.);<br>• Elaborar as reações às mudanças de preços dos concorrentes. |
| 11 - Orçamento | • Fazer orçamento dos custos de cada plano. |
| FASE 03 - Acompanhamento | |
| 12 - Execução e controle. | • Esta fase tem início após a elaboração do Plano e se refere ao acompanhamento, às equipes envolvidas e ações corretivas. O Plano deve ser um documento vivo, em constante discussão e atualização. |

# Diferencial competitivo no comércio exterior

## *Supermercados na Europa exigem dos seus fornecedores compromissos sócio-ambientais voluntários, além de normas legais e certificações*

**NIVALDO T. MANZANO**

Nos últimos anos, a adoção de sistemas integrados de gestão levou as empresas a incorporarem a questão ambiental como um desafio associado ao controle interno, à conformidade legal e às certificações voluntárias. Nesses termos é que se formulavam as implicações da sustentabilidade.

Em um curto espaço de tempo, porém, o desempenho ambiental das empresas passou a ser associado na percepção pública à questão social e ética, induzindo a uma maior exposição dos empreendimentos aos riscos sociais, ambientais e éticos.

Desde então, se torna cada vez mais evidente que, além das regulamentações e certificações voluntárias, são necessários os novos instrumentos de gestão para melhorar o desempenho sócio-ambiental, mediante maior participação, colaboração e transparência no processo de tomada de decisões. Passou-se a considerar como sustentável o negócio economicamente viável, socialmente justo e ambientalmente correto.

Um exemplo do novo desafio para as empresas brasileiras que participam do comércio exterior é o das redes de supermercados europeus. Estes passaram a exigir dos fornecedores compromissos sócio-ambientais voluntários, além das normas legais e das certificações. A tendência se espraia por toda a União Européia, como diferencial competitivo, e tem como diretriz o *green paper* da UE sobre Responsabilidade Social.

Mais um indício, entre muitos outros, do que está por vir, é o novo atributo exigido do cafezinho servido nas cafeterias do edifício-sede da ONU, em Nova York, freqüentadas por delegados de 190 países. Desde abril, o cafezinho da ONU é "sustentável". Ou seja, além de orgânico, atesta a "certificação" da ONG Rainforest Alliance de ter sido produzido de acordo com os requisitos da gestão sócio-ambiental.

O que explica a mudança é a evolução ocorrida no contexto institucional:

• Um novo agente entrou em cena - a sociedade organizada - ao lado do Estado e do mercado.

• As empresas se viram instadas a responder pelo seu desempenho, não apenas aos *shareholders* (investidores), mas também aos *stakeholders*, ou públicos de interesse, tais como empregados, clientes, investidores, consumidores, fornecedores, governo, Ministério Público, comunicadores, comunidade científica e gerações futuras.

• O valor patrimonial passou a incorporar, além dos ativos fixos, ativos intangíveis, tais como ar puro e qualidade de vida; sendo estes últimos associados à credibilidade e à imagem da empresa numa proporção maior do que a dos bens tangíveis.

• Instituições financeiras e companhias de seguros passaram a incorporar na análise de risco do cliente a análise sócio-ambiental.

Nesse novo contexto, a sustentabilidade passa a ser reconhecida, não apenas como assunto interno, mas também como parte integrante e indissociável da estratégia do negócio. Por implicação, o gerenciamento de risco sócio-ambiental se torna peça central da gestão empresarial, como instrumento de avaliação de riscos e de oportunidades.

Assim sendo,

• O gerenciamento de risco sócio-ambiental permite avaliar as oportunidades de redução de custos, entre as quais, a mais comum é a avaliação do uso alternativo das fontes de energia e sua eficiência.

• Empresas com eficaz gerenciamento de risco sócio-ambiental se encontram em condições de negociar com as companhias de seguros prêmios a custo menor.

• Os investidores deslocam suas preferências para "portfólios verdes", cujo desempenho tem sido percebido pelo mercado como positivo em comparação com os investimentos tradicionais.

• Ao levar em conta o ciclo de vida dos produtos e serviços, o uso eficiente dos recursos, a reciclagem e a deposição adequada e segura, o gerenciamento de risco sócio-ambiental induz ao aumento da produtividade e da competitividade.

• O gerenciamento de risco sócio-ambiental estimula a avaliação dos processos, para a melhoria contínua, ao mesmo tempo em que fortalece a capacidade de previsão, de prevenção e de agilidade nas emergências.

• O gerenciamento de risco sócio-ambiental provê motivação aos funcionários, induzindo ao aumento da produtividade no trabalho.

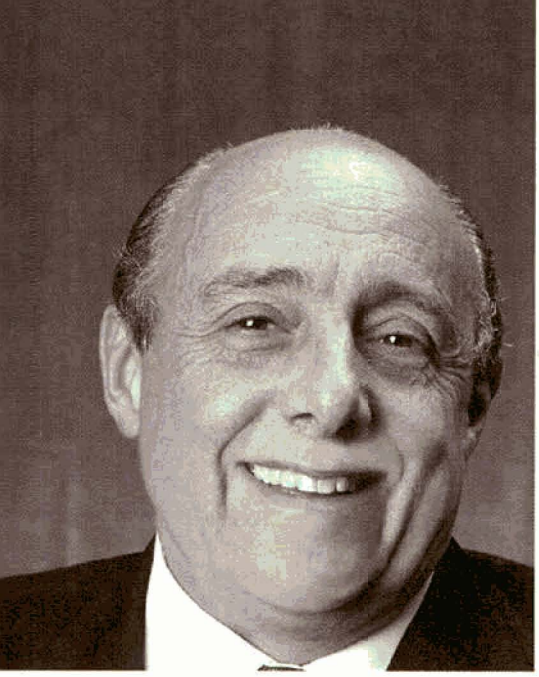
• O gerenciamento de risco sócio-ambiental é o mais adequado protocolo para a troca de informações e para a comunicação entre a empresa e seus públicos de interesse.

• Ao adotar o gerenciamento de risco sócio-ambiental, a empresa se sente confortável para encorajar fornecedores e prestadores de serviços a aumentarem a produtividade; um atributo virtualmente inerente às novas práticas.

• A integração das dimensões social e ambiental na estratégia dos negócios permite imprimir coerência e transparência ao processo de tomada de decisões.

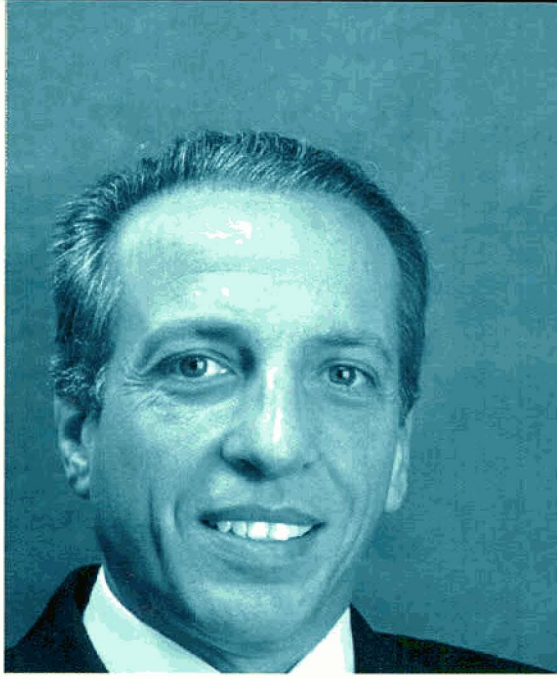
• Ao ampliar o leque de *inputs* da tomada de decisão para acolher as expectativas dos públicos de interesse, o gerenciamento de risco sócio-ambiental fortalece a governança corporativa, propiciando vínculos de cooperação e diálogo com a comunidade, com agentes públicos, estatais e privados, e consolidando as regras da negociação institucional. ■

**NIVALDO T. MANZANO** *é consultor da Cema Sócio-ambiental.*



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

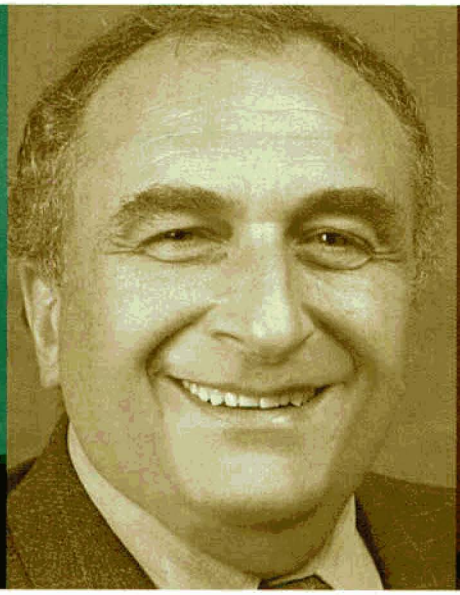
# Conhecimento. A grande diferença de ser humano.



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.

3pontos

## 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.

# Monitorando os impactos econômicos

## *Modelo faz avaliação da contribuição da cadeia sucroalcooleira*

**VIVIAN PAES BARRETO SMITH**

O setor privado precisa ser mais proativo quanto aos resultados das suas atividades produtivas no meio ambiente, na sociedade e na economia. Ou seja, no que se refere aos impactos positivos e negativos que podem causar e às conseqüências para os grupos envolvidos. As empresas devem fazer e definir seu enfoque de atividades para o fechamento da equação do desenvolvimento sustentável.

Como interage de forma intensiva com os recursos naturais, a agroindústria incorpora à sua agenda as preocupações ambientais. Porém, os indicadores sociais também ganham importância. As condições de sobrevivência das comunidades acarretam problemas tais como desemprego, desnutrição infantil, analfabetismo, e até disputas de terras, violência, entre outros.

Se os modelos atuais consideram o desempenho econômico-financeiro o principal indicador de uma empresa, pesquisadores de diversos países apontam para outro conjunto de resultados alinhados ao impacto da sua atividade produtiva no desenvolvimento local. O projeto de pesquisa "Empresas e Desenvolvimento Econômico" ("Business and Economic Development"), coordenado pela AccountAbility[1] e pelo Business for Social Responsibility-BSR[2], com a participação do escritório Brody Weiser Burns[3], tenta identificar os impactos das atividades das empresas no desenvolvimento econômico e seus resultados para as demais esferas da sustentabilidade. A primeira fase do projeto resultou no relatório publicado em junho de 2003, denominado "Business and Economic Development: The Impact of Corporate Responsibility Standards and Practices (Insights from Recent Experiences)".

A segunda fase da pesquisa busca as melhores formas para as empresas identificarem, entenderem, reforçarem e monitorarem os impactos do desenvolvimento econômico, com a participação das seguintes organizações: Instituto Ethos de Empresas e Responsabilidade Social, Fundação Dom Cabral e UniEthos - Educação para a Responsabilidade Social e o Desenvolvimento Sustentável, no Brasil; Fundação PROHumana, no Chile; Centre for Social Markets, na Índia; e African Institute of Corporate Citizenship, na África do Sul.

Os parceiros brasileiros elegeram o setor sucroalcoleiro e a mineração como base de estudos para a etapa da pesquisa no Brasil. O Setor de Responsabilidade Social da União da Agroindústria Canavieira (UNICA) participa do projeto.

O resultado da pesquisa sobre as atividades das empresas será de grande importância para as discussões atuais da agroindústria da cana de açúcar e do álcool. Um momento para avaliar se o desenvolvimento se baseia em modelos sustentáveis ou apenas para gerar crescimento econômico temporário. As empresas serão beneficiadas, pois poderão entender e monitorar seus impactos no desenvolvimento econômico como uma estratégia para manter a competitividade e contribuir para o Brasil. ■

### As atividades da empresa e os seus impactos econômicos

*1. Localização e planta industrial:* os impactos para a comunidade local passam pela arrecadação de impostos, geração e manutenção de empregos e renda, investimentos em infraestrutura, atração de negócios, sustentação de outras atividades geradoras de renda e o uso de serviços públicos, infraestrutura e recursos naturais.

*2. Empregos:* a saúde da comunidade local é avaliada pelas taxas de empregos e pela qualificação profissional da mão-de-obra. O desenvolvimento se reflete na geração e manutenção de empregos, nos salários, no treinamento profissional e na diversidade funcional, com a inclusão de grupos minoritários.

*3. Desenvolvimento, entrega e uso de produtos e serviços:* impacto das políticas comerciais, canais de distribuição e mecanismos de marketing e vendas nos serviços de outras organizações e novas atividades produtivas.

*4. Terceirização e compras:* o impacto no desenvolvimento local se dá pela relação da empresa com terceiros e fornecedores para desenvolver novas vocações comerciais e gerar renda e empregos na região.

*5. Investimentos financeiros e contribuições fiscais:* impacto fácil de ser monitorado, pois o investimento de capital aumenta as atividades produtivas locais. Se destacam as organizações de "venture capital", promotoras de negócios e empreendimentos em habitação, infraestrutura e microcrédito. As contribuições fiscais, os pagamentos de impostos e subsídios são também fontes de desenvolvimento econômico.

*6. Investimento na comunidade e filantropia:* são maneiras de ajudar o desenvolvimento de comunidades, com ações sociais para a geração de renda e empregos, pelo treinamento profissional e pelo favorecimento da saúde e educação.

[1] AccountAbility é a designação utilizada pelo Institute for Social and Ethical Accountability - ISEA, entidade não governamental, com sede na Inglaterra, cuja missão é promover a "accountability", na busca do desenvolvimento sustentável. http://www.accountability.org.uk.

[2] BSR - Business for Social Responsibility é uma entidade não governamental sediada nos Estados Unidos, http://www.bsr.org.

[3] Brody Weiser Burns é uma empresa de consultoria sediada nos Estados Unidos. http://www.brodyweiser.com

**VIVIAN PAES BARRETO SMITH** *é coordenadora da UniEthos - Educação para a Responsabilidade Social e Desenvolvimento Sustentável. E-mail: vsmith@uniethos.org.br.*

# A parceria entre a Embrapa e as organizações estaduais

## *A cooperação é um dos objetivos do Sistema Nacional de Pesquisa Agropecuária*

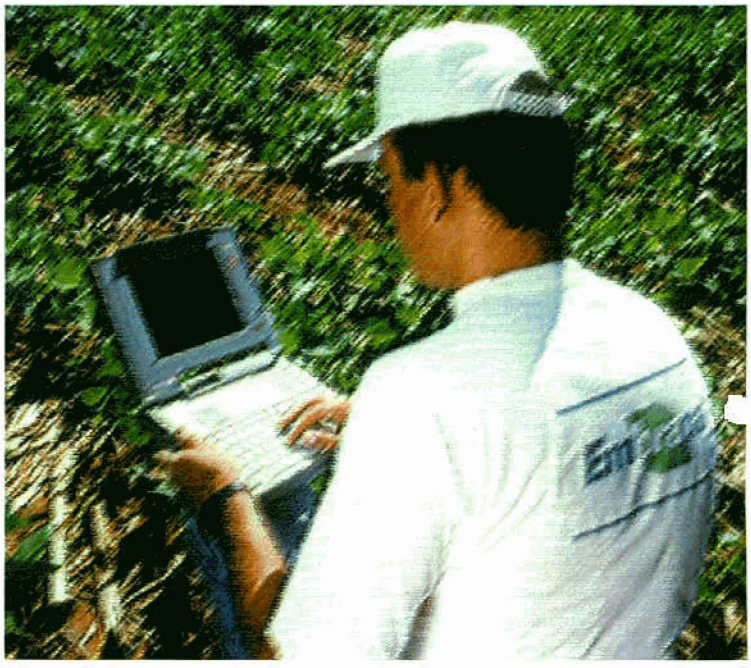
**GUSTAVO KAUARK CHIANCA**

Na Embrapa, os princípios da complementaridade e da cooperação são pressupostos básicos da sua relação com entidades públicas e privadas do Sistema Nacional de Pesquisa Agropecuária. Essa parceria contribui decisivamente para o êxito da sua missão. As Organizações Estaduais de Pesquisa Agropecuária - OEPAS exercem papel importante nos Macro-programas da Embrapa e no atendimento de demandas regionais, estaduais e municipais, com vistas ao desenvolvimento do agronegócio.

O Conselho Nacional dos Sistemas Estaduais de Pesquisa Agropecuária - CONSEPA, criado em 1993, representa 16 OEPAS e envolve mais de 9 mil funcionários, dos quais, 1.800 são pesquisadores. A estrutura conta com 215 estações experimentais e 230 laboratórios para executar mais de 2 mil projetos de pesquisa e 7 mil experimentos.

Na década de 70, a Embrapa coordenou o Sistema Cooperativo de Pesquisa Agropecuária - SCPA, formado por suas unidades descentralizadas, organizações estaduais de pesquisa agropecuária e universidades. Foram criados os Programas Nacionais de Pesquisa - PNP, nos quais se registrava o repasse dos recursos para os realizadores de projetos de pesquisa. Eram colocados à disposição pessoal técnico e administrativo, bens e equipamentos em comodato, e apoio ao desenvolvimento de recursos humanos. Posteriormente, o SCPA foi transformado no Sistema Nacional de Pesquisa Agropecuária - SNPA, pela Lei Agrícola (Lei 8.171/91).

Na década de 80, houve redução dos recursos para a pesquisa agropecuária. O momento era de expansão da capacidade instalada da Embrapa e havia exigência de mais fundos para suas investigações. As organizações estaduais ficaram afetadas e com menos repasses de verbas. A Constituição Federal de 1988 restringiu a transferência de recursos da União para os Estados. A experiência de cooperação baseada na centralização no Governo Federal da transferência de recursos esgotou e aumentou a distância entre a Embrapa e as OEPAS.



Na década de 90, a Embrapa buscou outras formas de cooperação com as OEPAS. Foi criada uma Secretaria de Apoio aos Sistemas Estaduais de Pesquisa - SSE e instituído um sistema estratégico de planejamento, o chamado Programa 15, para apoiar projetos de modernização institucional. A iniciativa visava reduzir os efeitos da escassez de recursos e apoiava os Estados de outra maneira. Ao mesmo tempo, oferecia uma base conceitual e metodológica em planejamento estratégico, para dar sustentação técnica, financeira e política às organizações estaduais componentes do SNPA.

Apesar dos esforços realizados e da consecução de alguns resultados positivos, a falta de recursos de investimentos e custeio, a desmotivação do pessoal e a conjuntura desfavorável na maioria dos Estados comprometeram o êxito do modelo.

Atualmente, a Embrapa tem, na Coordenadoria de Relacionamento Institucional, a missão de promover a ampliação e o aprimoramento de parcerias em P&D e transferência de tecnologia agropecuária em planos de desenvolvimento com abordagem territorial. Para tanto, é imprescindível a articulação com organizações e ser-

## Parceria entre a Embrapa e o Consepa

- Captação de recursos internacionais;
- Projeto agro-futuro;
- Sistema de comunicação por satélite da Embrapa;
- Distribuição de bolsas de estudo e treinamento no Brasil e no Exterior, dentro das cotas do Sistema de Pesquisa Nacional;
- Formulação de estratégias de atuação da Embrapa e das Oepas nos Estados.

viços estaduais e municipais de pesquisa e de extensão rural, organizações de ensino, ONGs e segmentos representativos da sociedade civil organizada. Trata-se de uma missão estratégica para tornar viáveis os compromissos da Embrapa em apoio aos projetos de inclusão social do Governo Lula. Entre esses compromissos, está a criação, com os agentes sociais locais, de alternativas tecnológicas para novas oportunidades de renda do meio rural brasileiro, com ênfase nos agricultores familiares, assentados da reforma agrária e pequenos empreendedores rurais.

O CONSEPA tem uma proposta de pesquisa agrícola voltada para a atuação local e regional, na qual se incluem novos conceitos sobre o espaço rural. Trata-se da criação de uma Rede Nacional de Pesquisa Agropecuária com atuação junto ao segmento da agricultura familiar, principalmente. A sua estruturação será norteada pelo princípio da ação convergente das organizações estaduais de pesquisa, com o compartilhamento dos papéis de execução e de coordenação.

Os resultados do balanço social da Embrapa, em grande parte, são fruto da prática da parceria, com destaque para as organizações estaduais de pesquisa congregadas no Consepa. Nos próximos anos, esse modelo se intensificará e viabilizará os compromissos da empresa com os projetos de inclusão social e com o desenvolvimento do agronegócio brasileiro. ■

**GUSTAVO KAUARK CHIANCA** *é diretor executivo da Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa).*

CIÊNCIA E TECNOLOGIA

# Da ficção científica à realidade

## *Automação e instrumentação no agronegócio brasileiro*

**LADISLAU MARTIN NETO e SILVIO CRESTANA**

As possibilidades da automação e instrumentação envolvem sistemas, equipamentos e sensores para uso em laboratório e em campo. O mundo agrícola moderno lança mão de alguns métodos avançados, com base em nanotecnologia, tomógrafos e espectrômetros, novos materiais, redes neurais, inteligência artificial, modelagem, simulação, mecatrônica, robótica, laser. A Embrapa, por intermédio da Embrapa Instrumentação Agropecuária, criada há 20 anos e localizada em São Carlos (SP), em parceria com outras instituições públicas e privadas, é pioneira no emprego de tais ferramentas, no País e também no exterior.

A chamada rede de sensores inteligentes é uma proposta mais recente do uso da instrumentação. Pelo fato de terem dimensões microscópicas, eles são apelidados de "poeira inteligente", pois combinam recursos de comunicação em um número incomensurável de minúsculos computadores, construindo um sistema nervoso digital acessível pela Web e por gigantescos mecanismos de busca. Seus defensores são visionários que sonham deixar o planeta conectado e viabilizar o acesso instantâneo às informações, desde mudanças climáticas até a situação das lavouras e florestas. Isso ainda é ficção científica!

Para superar alguns desafios prementes do agronegócio brasileiro, como a rastreabilidade e a certificação de produtos e sistemas de produção, os sensores inteligentes são importantes aliados. Em outra frente, medir e irrigar com precisão é imperioso, em tempos de limitação dos insumos água e energia. Nas culturas perenes, a aplicação de água, na medida e hora certas, em cada planta, ocorre a partir de informações dos sensores que monitoram a umidade local do solo e também acionam os sistemas de irrigação, como é o caso de um projeto-piloto, em desenvolvimento pela Embrapa, em cooperação com a Fundecitrus e a IAC.

### Língua eletrônica

Outra inovação é a língua eletrônica, com base no uso de sensores nanoestruturados de polímeros condutores (objeto do prêmio Nobel de Química, no ano 2.000) e de redes neurais, com patente internacional da Embrapa e da USP. O dispositivo avalia em segundos a qualidade de bebidas como café (em parceria com a ABIC), vinho, leite, sucos e a própria água. Várias outras aplicações de instrumentação permitirão o desenho de novas máquinas e equipamentos para monitorar, avaliar, processar, transformar e agregar valor a produtos, incluindo os bio-combustíveis e a exploração sustentável da biodiversidade tropical.

A idéia é dotar de inteligência as poeiras dos campos brasileiros? Ficção ou realidade? As evidências recentes permitem a ousadia da pergunta. O tomógrafo vai do hospital à lavoura, o microscópio "enxerga" átomos, a "língua" detecta sabores e a Internet conecta as pessoas. As ficções de ontem são realidades de hoje, presentes nos laboratórios e nas vidas. E, melhor ainda, aqui no Brasil, bem pertinho de nós.

**LADISLAU MARTIN NETO** e **SILVIO CRESTANA** *são pesquisadores da Embrapa Instrumentação Agropecuária.*

**ONDE SABER MAIS: www.cnpdia.embrapa.br**



# Bom ano para as montadoras

## *Faturamento crescente nas feiras e alta nas exportações trazem otimismo para o setor*

A implantação do Programa de Modernização da Frota de Tratores Agrícolas (MODERFROTA), elaborado pelo Ministério da Agricultura e com verba liberada pelo BNDES, no princípio de 2000, lançou as bases para a consolidação de uma indústria nacional moderna de máquinas agrícolas. As grandes companhias internacionais, tais como Case CNH, John Deere, New Holland e Agco, instalaram plantas com alta capacidade de escala e elegeram o Brasil como ponto estratégico de suas operações mundiais. Com padrões tecnológicos de ponta, elas têm elevada participação nos mercados tradicionais e conquistam novos mercados. As máquinas atuais são de maior porte (100 cv) e capazes de realizar no campo múltiplas tarefas, com elevada produtividade e menor custo unitário (hora/máquina).

Em função da maior demanda, a indústria ganhou escala de produção, aumentou as exportações e incorporou tecnologia; um pacote de benefícios repassados para o agricultor. Os números de lançamentos de novos modelos também aumentaram. Uma plataforma de corte cresceu, em média, de 3,6 metros para 9 metros, enquanto a capacidade do tanque graneleiro ampliou para 6 mil litros. As máquinas fabricadas nos anos setenta colhiam 600 sacas por dia, e as atuais colhem 600 sacas por hora. Levantamentos da ANFAVEA mostram que o índice de perdas, hoje, não passa de 0,8%, contra os 8% nos anos oitenta. O aumento de 10% na potência média das máquinas explica o encolhimento de 4% na frota no período pós 2000.

| Programa | Recursos | Juros |
|---|---|---|
| FINAME | R$2,65 bilhões | 13,95% |
| MODERFROTA | R$2,25 bilhões | Até R$250 mil - 9,75%<br>Acima de R$250 mil - 12,75% |

O caso da soja é bem emblemático de outros efeitos indiretos proporcionados pela mecanização rural moderna. Em relação à data ideal de plantio, a produtividade da lavoura diminui 1% a cada dia de atraso. Se o plantio atrasar 10 dias, as perdas podem chegar a 10%. Para uma colheita de 3.000 quilos por hectare, isso significa 300 quilos ou 5 sacas de 60 quilos. Ao preço médio de US$12 a saca, o valor é de R$180,00, quase 15% das despesas diretas de produção. Aos preços vigentes de US$15, o número aumenta. Enfim, é preciso ter máquinas suficientes para plantar no tempo correto.

Em 1999, pesquisas de campo traziam informações desapontadoras sobre o estado do maquinário de campo no Brasil: em média, a idade de cerca de 40% dos tratores superava os 12 anos, e a de 56% das colheitadeiras ultrapassava os 10 anos. Atualmente, a estimativa é de que estão obsoletos 300 mil tratores e 50 mil colheitadeiras, respectivamente, 28% e 35% de suas frotas. O ponto ideal seria uma posição em que a média de idade de 90% da frota fosse inferior a 12 anos nos tratores e 10 anos nas colheitadeiras. Se as vendas mantiverem uma performance de expansão em torno de 3% ao ano, o Brasil poderá chegar, em 2007, com um quadro bem adequado de mecanização rural.

A renovação da frota de máquinas agrícolas e automotrizes no País constitui um dos pontos-chave do bom desempenho da agricultura brasileira. Neste ano, as montadoras terão novo crescimento na quantidade produzida, enquanto o PIB continua sem reação. Esse desempenho está sendo impulsionado, em grande parte, pelas exportações.

No triênio 2000/2001/2002, as vendas nacionais de máquinas agrícolas foram ascendentes. A baixa registrada em 2003 foi mais intensa no segmento de tratores de rodas e teve menor impacto nas colheitadeiras de cereais. As aplicações do MODERFROTA na temporada de junho a julho de cada ano foram de R$3,6 bilhões em 2001/02, R$3,0 bilhões em 2002/03 e RS$3,6 bilhões em 2003/04.

Para 2004, as vendas estão projetadas para ter um aumento de 7% no mercado interno e um salto significativo nas operações de exportações, superior a 50,0%. Certamente, o desempenho no exercício vai superar o do ano passado. O Sistema Agrishow, com suas feiras realizadas em Rio Verde (GO), Rondonópolis (MT) e Ribeirão Preto (SP), é um ótimo indicador de desempenho para o setor. O seu faturamento surpreendeu e chegou a US$1 bilhão. Outros eventos similares e importantes, como o Show Rural (PR) e Expodireto (RS), também aumentaram suas receitas.

Para a temporada 2004/05, a massa de recursos para sustentar o fluxo de comercialização poderá chegar a R$4,5 bilhões, correspondente a um valor mensal de R$375 milhões, a qual é uma quantia elevada. Resta saber como as autoridades governamentais darão prioridade ao setor. Os atrasos na liberação de verbas e o aporte de valores adicionais podem emperrar o MODERFROTA, como sucedeu em 2003. Há ainda mais dois pontos em pendência: 1) o impacto da nova COFINS e 2) a negociação de preços com os fornecedores de insumos para as montadoras, especialmente, os de aço e de ligas metálicas.

O Conselho Monetário Nacional aprovou aporte adicional de recursos, o que eleva o orçamento destinado ao financiamento para a aquisição de máquinas e equipamentos de R$2,5 bilhões para R$4,9 bilhões. A composição dos empréstimos ficou da seguinte forma:

As notícias sobre a decisão do governo de efetuar grandes investimentos em infra-estrutura são recebidas com expectativa positiva pelo setor. As empresas ligadas à construção pesada e de saneamento básico retomaram suas aquisições de máquinas; notadamente, os tratores de esteira e as retro-escavadeiras. Para as montadoras, isso significa aumentar o faturamento. Um Programa de Modernização da Infra-Estrutura - Proinfra será providencial e muito bem-vindo. Como justificativa para sua concretização, cabe a citação do MODERFROTA, com sua enorme influência no ganho de produtividade da agricultura. ■

**Brasil: máquinas agrícolas e automotrizes**

| Máquinas | Unidade | 2001 (a) | 2002 (b) | 2003 (c) | Variação % (d) | Variação % (e) |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **Trator de rodas** | | | | | | |
| Produção | u. | 34.781 | 40.352 | 46.439 | 33,5 | 15,1 |
| Mercado interno | u. | 28.203 | 33.217 | 29.475 | 4,5 | -11,3 |
| Nacionais | u. | 28.090 | 33.186 | 29.404 | 4,7 | -11,4 |
| Importados | u. | 113 | 31 | 71 | -37,2 | 129,0 |
| Exportação | u. | 5.814 | 7.923 | 16.590 | 185,3 | 109,4 |
| Total das vendas | u. | 34.017 | 41.140 | 46.065 | 35,4 | 12,0 |
| **Colheitadeiras** | | | | | | |
| Produção | u. | 5.196 | 6.851 | 9.195 | 77,0 | 34,2 |
| Mercado interno | u. | 4.098 | 5.648 | 5.440 | 32,7 | -3,7 |
| Nacionais | u. | 4.054 | 5.616 | 5.435 | 34,1 | -3,2 |
| Importados | u. | 44 | 32 | 5 | -88,6 | -84,4 |
| Exportação | u. | 1.202 | 1.199 | 3.232 | 168,9 | 169,6 |
| Total das vendas | u. | 5.300 | 6.847 | 8.672 | 63,6 | 26,7 |
| **Máquinas agrícolas - total** | | | | | | |
| Produção | u. | 44.339 | 52.010 | 58.759 | 32,5 | 13,0 |
| Mercado interno | u. | 35.523 | 42.568 | 37.994 | 7,0 | -10,7 |
| Nacionais | u. | 35.252 | 42.474 | 37.918 | 7,6 | -10,7 |
| Importados | u. | 271 | 94 | 76 | -72,0 | -19,1 |
| Exportação | u. | 8.246 | 10.421 | 21.417 | 159,7 | 105,5 |
| Total das vendas | u. | 35.523 | 42.568 | 37.994 | 7,0 | -10,7 |
| Empregos | u. | 9.447 | 9.736 | 11.654 | 23,4 | 19,7 |
| Receita cambial | US$ | 547.617 | 642.853 | 962.011 | 75,7 | 49,6 |

Fonte: ANFAVEA (d) = ( c)/ (a) - 1 ( e) = (c)/ (b) -1

# Quem paga a mais pela soja não-transgênica

ANDERSON GALVÃO GOMES

Quando a soja geneticamente melhorada (GM), tolerante ao herbicida glifosato, foi liberada para comercialização, primeiramente, nos EUA, e depois, na Argentina, a partir de 1996, houve reação contrária, por parte de consumidores no mercado europeu, e surgiram, no Brasil, especulações a respeito de preços diferenciados entre a soja convencional e os OGMs.

Algumas correntes acreditavam no crescimento e na conquista de importantes fatias do mercado europeu na exportação brasileira, em detrimento da soja norte-americana e da Argentina, com maior valor por causa do pagamento de prêmios para o produto não-GM.

Porém, desde a comercialização da soja RR, não há informações sobre preço diferenciado. Quando há prêmio, não existe transferência para o produtor brasileiro, salvo em casos pontuais.

A adoção da soja do tipo OGM cresceu na Argentina e nos EUA, inclusive, nos anos de menores preços históricos. A política de subsídios poderia ser responsabilizada pela expansão dos norte-americanos. Como na Argentina isso não ocorre, a explicação é outra, principalmente, quando prevalecia a paridade cambial: um peso = um dólar.

A soja RR representa 80% da área da oleaginosa nos Estados Unidos, e 95%, na Argentina. Enquanto isso, o Brasil assistia a embates jurídicos sobre OGM, após o parecer favorável da Comissão Técnica Nacional de Biossegurança - CTNBio, em 1998, para o cultivo da soja RR no País. Os concorrentes internacionais incorporaram tecnologia, e os agricultores brasileiros não puderam exercer opção de escolha.

Apesar da proibição legal, os cultivos da soja GM se disseminaram no Brasil, a partir do Rio Grande do Sul para outros Estados. Estimativas não-oficiais sobre o cultivo da soja GM no Brasil apontam uma participação próxima de 20% na área semeada em 2002/03.

## A DEMANDA EUROPÉIA DE PROTEÍNA VEGETAL

No ano de 2002, na importação de farelo de soja da União Européia, o Brasil forneceu 49%; a Argentina, 33%; e os EUA, 18%. No período de 1998 a 2002, a Argentina apresentou o maior crescimento nos embarques, com 72%, seguida pelo Brasil, com 55%, enquanto os EUA recuaram e estabilizaram sua participação em 6,0 milhões de toneladas.

O crescimento da participação da Argentina no mercado de farelo de soja da União Européia ocorreu junto com a suposta resistência à soja GM.

Do farelo de soja importado pela União Européia, 14,4 milhões de toneladas vêm da soja convencional, e 17,8 milhões, da soja geneticamente modificada.

Existem estimativas de que apenas cerca de 4,0 milhões de toneladas de farelo de soja são não-GM. O restante é comercializado como *commodity* pura.

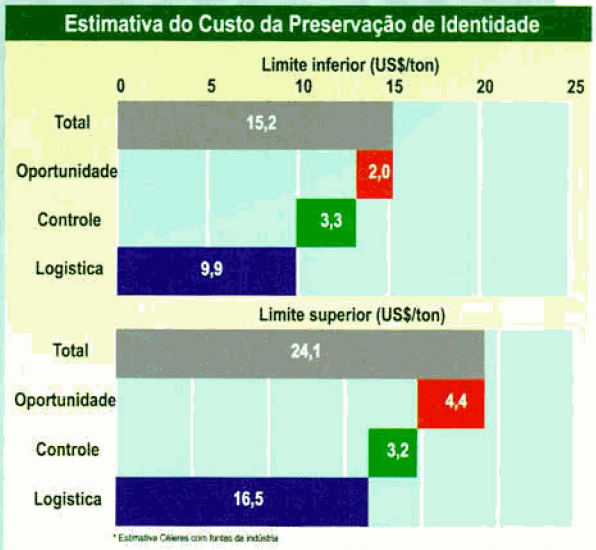
Apenas 1,0 milhão é comercializado como *hard*-IP, com procedimentos de rastreamento. O restante é comercializado como *soft*-IP, com testes do tipo PCR-Negativo, mas sem o controle de origem, para produtores de aves e peixes na Alemanha, França e no Reino Unido. O farelo *hard*-IP representa 14% da demanda de farelo na indústria de ração desses países. No cômputo da União Européia para o volume de farelo comercializado, apenas 3,0% possui prêmio.

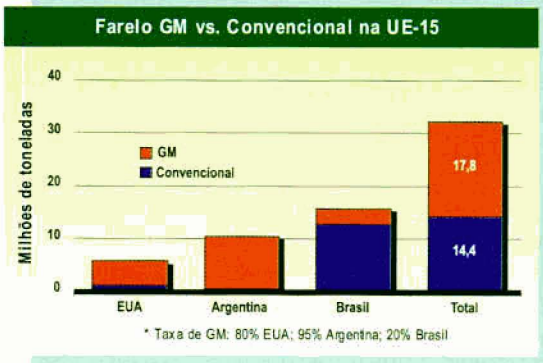
O pagamento de prêmios para o farelo de soja *hard*-IP oscila entre 10% e 20% do valor C.I.F do produto. A sua distribuição não é simétrica. Os agentes pós-indústria incorporam a maior parte do valor adicional pago, pois a preservação da identidade implica em custos.

É pouco provável que os prêmios sejam distribuídos de maneira uniforme, antes da indústria, até chegarem ao produtor rural.

O mercado de rações na UE apresenta pequeno aumento e crescente pressão regulamentar, com impacto sobre os custos. É difícil afirmar se o mercado de prêmios se generalizará. De acordo com a legislação em vigor, a participação de OGMs na mistura não pode passar de 0,9%. Os importadores europeus terão dificuldades para manter o farelo brasileiro nessa classificação.

O mercado para o farelo de soja não-GM constitui um nicho, mesmo no mercado europeu. Os produtos não-transgênicos terão padrão similar ao dos produtos orgânicos, que representam, nas cadeias de supermercados da UE, uma fatia não superior a 5% do total. Enfim, não é recomendável para os agentes do complexo da soja brasileira abrirem mão de uma tecnologia em prol de um mercado restrito. O importante é estar preparado para atender a todos os segmentos. ■




**ANDERSON GALVÃO GOMES** *é diretor da Céleres, empresa de consultoria especializada em agronegócios e sediada em Uberlândia - MG.*



# Quais são os objetivos do Brasil nas mesas de negociação

MARIA HELENA TACHINARDI

O Brasil talvez seja um dos poucos países em que os jornais mostram, quase todos os dias, extenso material sobre as negociações comerciais internacionais. No dia 4 de maio, por exemplo, os brasileiros puderam ler algumas manchetes que revelam uma cobertura jornalística bastante sintonizada com a agenda de negociações: "Pouco avanço na OMC após julho"; "Zoellick admite: Alca pode não sair em 2005"; "Mercosul-UE: contradições no primeiro dia de reunião"; "Washington negociará acordo com andinos"; "Começa nova rodada de negociações UE-Mercosul".

Estes títulos refletem a simultaneidade de três processos negociadores: a Área de Livre Comércio das Américas (Alca), o acordo de associação União Européia-Mercosul e a Rodada de Doha da Organização Mundial do Comércio (OMC). A reportagem sobre o início de negociações entre os EUA e os países andinos (Colômbia, Peru e Equador), anunciado pelo representante do Comércio americano (USTR), Robert Zoellick, também interessa ao Brasil, não só porque o Mercosul está negociando um acordo de livre comércio com a Comunidade Andina de Nações (CAN), mas também porque os acordos regionais e bilaterais estão tomando um rumo que já é considerado uma realidade no sistema mundial de comércio.

Existe uma explosão de regionalismo e bilateralismo na Ásia, na Europa e nas Américas. E os EUA, que concluíram acordos com o México e o Canadá (Nafta), com Cingapura, Chile, Austrália, Israel, Jordânia, com os centro-americanos e, em breve, deverão anunciar a conclusão de negociações com o Panamá, demonstram, neste momento, um grande apetite por esse tipo de acordo. Na realidade, os EUA estão aplicando a estratégia de liberalizações competitivas; isto é, priorizam o formato mais fácil de obter resultados. Entenda-se por isso acordos bilaterais e regionais.

Segundo um levantamento do Instituto de Estudos do Comércio e Negociações Internacionais (ICONE), a Europa é a líder em acordos comerciais preferenciais (PTAs, na sigla em inglês) intra-regionais, com 82 acordos; em seguida, estão as Américas, com 59; a região da Ásia/Pacífico, com 51; e a África, com 22. Posto de outra forma, a Europa detém 40% dos PTAs mundiais; as Américas, 28%;

a Ásia-Pacífico, 24%; e a África, 8%.

Para quem não acompanha sistematicamente as rodadas da Alca, do acordo UE-Mercosul e da OMC, podem parecer árduas a terminologia e a natureza de um processo negociador, que é feito de muitas reuniões, adiamentos de prazos e mudanças de enfoques, tal como informado pela mídia.

Para facilitar o entendimento dos assuntos relacionados ao comércio e às negociações internacionais, que estão na essência do trabalho do ICONE e que são explicados em seu glossário, no site www.iconebrasil.org.br, optamos por abordá-los sob a forma de perguntas e repostas.

O glossário do ICONE traz a nova seção Sobre Comércio e Negociações, que conta agora com 370 definições e termos usuais de economia, comércio e negociações internacionais. Traz ainda 14 perguntas – 7 sobre políticas e negociações comerciais e outras 7 sobre economia e comércio internacional.

## O que é a Alca?

A Área de Livre Comércio das Américas (Alca) é uma iniciativa de 34 países do continente, proposta em 1994, com o objetivo de promover a eliminação de barreiras ao comércio e aos investimentos na região, de forma gradual e progressiva. Pelos planos iniciais, as negociações deveriam estar concluídas até 2005, mas no último ano, o cenário mudou, e o próprio Robert Zoellick já admite que a Alca poderá ficar para depois de 2005. Fala-se em 2006 ou 2007 como a data provável para a conclusão dos trabalhos. Um dos princípios reguladores da negociação, o do "single undertaking", isto é, "nada estará decidido até que tudo esteja decidido", já está superado. Isso porque ficou acertada uma nova arquitetura, com dois níveis de compromisso: um básico e aplicável aos 34 países da Alca e outro formado por entendimentos adicionais, mais profundos, de forma bilateral ou plurilateral.

## O que as negociações na Alca representam para o Brasil?

Por questões político-partidárias, a Alca deixou de ser prioridade para os governos do Brasil e dos EUA, conforme os dois co-presidentes da negociação, apesar de grupos empresariais brasileiros – do agronegócio e da indústria – terem manifestado interesse em uma posição mais ofensiva do País nas negociações e, ao mesmo tempo, uma disposição para a flexibilidade. O Mercosul pretende obter ganhos importantes de acesso ao mercado de bens, fazendo concessões mínimas em serviços, investimentos e compras governamentais.

## Qual é a proposta do G-14?

O G-14 propõe que os ganhos de acesso aos mercados de bens sejam proporcionais ao que for negociado em outras áreas. Desde a última reunião do Comitê de Negociações Comerciais (CNC), em Puebla, no início de fevereiro, não houve evolução dos trabalhos. Há uma possibilidade de o CNC se reunir ainda neste semestre para dar instruções aos nove grupos de negociação incumbidos de elaborar o acordo da Alca.

## Quais são os principais interesses do Mercosul neste acordo?

A UE absorve 35% de todas as exportações agrícolas do Mercosul, que representam cerca de 48% de tudo o que o bloco vende para os europeus. Só esse dado é suficiente para mostrar em que ponto se concentram as sensibilidades na negociação do acordo bi-regional. A sensibilidade do Mercosul na negociação agrícola gira em torno de carnes (bovina, suína e de frango), açúcar, etanol, tabaco, leite em pó, milho, trigo, suco de laranja e frutas. Até o final de maio, haverá apresentação formal das ofertas revisadas por parte dos dois blocos. O Mercosul está pedindo melhoras em relação a produtos sujeitos a quotas, como carnes (bovina, suína e de frango) e também para o etanol. A União Européia quer concessões em serviços, compras governamentais e investimentos. A previsão de término das negociações é para outubro. O acordo bi-regional deverá, portanto, ser concluído bem antes da Alca.

A posição do ICONE é de que a oferta em termos de quotas, de acordo com o que já foi divulgado, é um primeiro passo positivo, porém ainda insuficiente em relação ao que queremos. Entretanto, o Instituto considera totalmente inaceitável qualquer vinculação entre a oferta no acordo bi-regional e a Rodada de Doha, pois isso atrapalharia o futuro do G-20, a coalizão de países em desenvolvimento, liderada pelo Brasil, que elaborou uma proposta liberalizante para os subsídios nacionais e a exportação, e que tem tido um papel ativo nas negociações da Rodada da OMC. Para o ICONE, mais importante do que as quotas é conseguir um "segundo passo" de desagravação tarifária, que garanta alguma preferência ao Mercosul em relação a terceiros fornecedores da União Européia.

## Qual a importância da Rodada de Doha para o Brasil?

A Rodada de Doha foi lançada no final de 2001, no Qatar, e estava prevista para terminar em janeiro de 2005. Mas as eleições presidenciais nos EUA, em novembro, e a mudança de comissários da União Européia, no segundo semestre, além do fato de haver um impasse em torno do tema agrícola, devem determinar um atraso no cronograma. Agora, os países tentarão definir até julho o que se chama de moldura, com as linhas gerais da negociação. O Brasil busca nas negociações da OMC maior disciplina para as regras e os subsídios agrícolas. Na Alca e no acordo União Européia-Mercosul, o governo brasileiro busca facilitar o acesso a mercados, isto é, reduzir tarifas e barreiras não-tarifárias. A OMC continuará a ser o foro principal para resolver problemas relacionados com as regras e disciplinas de comércio, como as relacionadas com *dumping* e subsídios, enquanto o acesso a mercados será cada vez mais enfatizado nos acordos regionais e bilaterais. ■

**MARIA HELENA TACHINARDI**
*é diretora de Comunicação do ICONE - Instituto de Estudos do Comércio se Negociações Internacionais.*

# Expansão do plantio na safra 2004/2005

## *Fatores climáticos afetam o desempenho, mas preços sustentam a renda*

A Companhia Nacional de Abastecimento divulgou o quarto levantamento da safra 2003/04. Como era esperado pelo mercado, houve uma revisão para baixo dos números da produção. No total, o volume ficará em 120,01 milhões de toneladas. O excesso de chuvas no Centro-Oeste e a estiagem na região Sul provocaram quebras fortes. As lavouras mais afetadas foram as de soja e milho, justamente, as duas principais, que, no conjunto, somam três quartos da colheita total de cereais e oleaginosas.

Em termos regionais, as maiores baixas aconteceram no Sul, com 7,5 milhões de toneladas. O Rio Grande do Sul enfrentou a maior seca dos últimos treze anos. No Centro-Oeste, onde a ferrugem também afetou a produção de soja, a queda chegou a 3,4 milhões de toneladas.

A soja foi afetada por adversidades climáticas e, com a colheita na sua fase final, a produção ficará abaixo da safra passada. Uma decepção diante do enorme avanço na área plantada. A EMBRAPA de Londrina estima que, neste ano, as perdas de colheita no País serão de 0,75 sacas por hectare com máquina regulada e 2,0 sacas por hectare para as máquinas sem regulagem. Outro ponto negativo foi quanto aos prêmios negativos registrados nas exportações, que chegaram a US$ 1,50 por *bushell*, apesar das cotações do grão baterem patamares históricos de alta, da ordem de US$10 por *bushell*.

Os prêmios de exportação normalmente variam em função da origem e do destino do produto, da qualidade da mercadoria, da situação específica e pontual do mercado, do frete marítimo, do câmbio e da eficiência do porto exportador. Os embarques pelo principal porto, o de Paranaguá, que responde por mais de um terço do total nacional, tiveram problemas em função da decisão do governo do Estado de proibir material transgênico. A pressão de escoamento caiu sobre os portos de Santos, Rio Grande, São Francisco e Vitória.

O milho também terá uma produção menor, em especial, devido ao recuo da área da segunda safra. A estiagem prejudicou o programa de plantio. Face à quantidade do estoque de passagem, não deverá haver problemas de abastecimento no segundo semestre.

Apesar da menor produção de cereais e oleaginosas, as expectativas são favoráveis para a safra 2004/05. De um modo geral, a renda do setor deverá persistir em elevação, porque a menor quantidade colhida foi compensada com a subida dos preços. A Confederação Nacional da Agricultura projeta uma expansão de área de mais 9,0%. É um avanço significativo. A necessidade de recursos para o plantio da safra de verão está estimada em R$56 bilhões. Se as condições climáticas se mantiverem de forma normal, a próxima colheita poderá superar a casa dos 140 milhões de toneladas. Os investimentos na construção e recuperação das estradas e nos terminais portuários serão fundamentais. ■

**Brasil: Safra 2003/04**

| Produto | Em 1000 toneladas | | | Em 1000 hectares | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2002/03 | 2003/04 | Var. % | 2002/03 | 2003/04 | Var. % |
| Algodão | 1.364,8 | 1.985,3 | 45,5 | 735,1 | 1029,8 | 40,1 |
| Amendoim total | 174,9 | 207,0 | 18,4 | 84,5 | 89 | 5,3 |
| Arroz | 10.367,1 | 12.869,9 | 24,1 | 3.186,1 | 3.616,4 | 13,5 |
| Aveia | 390,1 | 390,1 | - | 267,2 | 267,2 | - |
| Centeio | 3,4 | 3,4 | - | 2,6 | 2,6 | - |
| Cevada | 303,7 | 329,5 | 8,5 | 112,5 | 120,0 | 6,7 |
| Feijão total | 3.205,0 | 3.211,4 | 0,2 | 4.378,7 | 4.172,8 | -4,7 |
| Girassol | 56,4 | 72,2 | 28,0 | 43,2 | 48,5 | 12,3 |
| Mamona | 86,3 | 102,5 | 18,8 | 128,3 | 128,5 | 0,2 |
| Milho total | 47.410,9 | 42.674,0 | -10,0 | 13.226,2 | 12.702,6 | -4,0 |
| Milho - 1ª safra | 34.613,6 | 32.929,9 | -4,9 | 9.663,5 | 9.477,7 | -1,9 |
| Milho - 2ª safra | 12.797,3 | 9.744,1 | -23,9 | 3.562,7 | 3.224,9 | -9,5 |
| Soja | 52.017,5 | 50.188,2 | -3,5 | 18.474,8 | 21.119,9 | 14,3 |
| Sorgo | 1.696,7 | 1.876,4 | 10,6 | 735,5 | 812,2 | 10,4 |
| Trigo | 5.851,3 | 5.898,6 | 0,8 | 2.464,2 | 2.681,8 | 8,8 |
| Triticale | 239,9 | 255,7 | 6,6 | 107,9 | 114,5 | 6,1 |
| Brasil | 123.168,0 | 120.064,2 | -2,5 | 43.946,8 | 46.905,8 | 6,7 |

Fonte: CONAB

**Safra 2004/05: Recursos para custeio**

| Produto | Mil hectares | Variação* % | Custeio R$/hectare | Recursos R$ |
|---|---|---|---|---|
| Algodão | 1.113,2 | 10 | 3.122,14 | 3.475,6 |
| Amendoim | 92,9 | 5 | 1.663,50 | 154,6 |
| Arroz irrigado | 1.109,9 | 7 | 2.493,67 | 2.767,7 |
| Arroz de sequeiro | 2.662,9 | 5 | 1.152,97 | 3.070,2 |
| Feijão | 4.645,3 | 10 | 1.171,54 | 5.442,2 |
| Mandioca | 1.825,5 | 5 | 1.308,46 | 2.388,6 |
| Milho total | 14.464,3 | 10 | 1.046,96 | 15.143,6 |
| Soja | 23.176,3 | 10 | 882,55 | 20.454,3 |
| Sorgo | 827,2 | 10 | 732,87 | 606,2 |
| Trigo | 2.710,6 | 10 | 1.007,10 | 2.729,9 |
| Total | 52.628,2 | 9 | - | 56.233,9 |

Fonte: CNA – *Variação em relação à safra 2003/2004



**De grão em grão,**
**a Embrapa faz um**
**Brasil que dá gosto.**

FGV-SP / BIBLIOTECA
802766/2004
PERIODICOS
12004802766



Dá gosto ver o agronegócio brasileiro bater sucessivos recordes de produtividade, empregar 37% da população economicamente ativa e garantir o saldo positivo da nossa balança comercial. E dá orgulho saber que, em todos esses resultados, tem o trabalho de pesquisa da Embrapa.

Embrapa
*Um Brasil que dá gosto*

Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento

BRASIL
UM PAÍS DE TODOS
GOVERNO FEDERAL

O MELHOR NEGÓCIO DO PAIS
ESTÁ EM DEBATE. PARTICIPE.

# 3º CONGRESSO BRASILEIRO DE AGRIBUSINESS

Criando Vantagens Competitivas

2004
24 e 25 de junho
Hotel Transamérica
São Paulo

Informações
Tel.: (11) 3285 3100

abag
ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA
DE AGRIBUSINESS