CEAGESP
Modernizando a cadeia produtiva dos hortifrutis

AGROANALYSIS

A REVISTA DE AGRONEGÓCIOS DA FGV

FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS • VOL 24 • Nº 9 • SETEMBRO 2004 • R$ 10,00

FGV EESP · FGV IBRE · FGV EAESP

ISSN 0100-4298

CRÉDITO
Saiba tudo sobre a CPR

INFRA-ESTRUTURA
Pressa na reconstrução das estradas e na melhoria dos portos



Começa a safra de verão

Alta dos adubos pressiona custo

Soja: veja o preço regional de equilíbrio

MERCOSUL discute o arroz



Calia

NOSSOS SERVIÇOS SÃO COMO NOSSOS PRODUTOS: NÃO PARAM.

Com a SEW SERVICE você conta com engenheiros e consultores técnicos por todo o Brasil para suporte técnico e atendimento emergencial 24 horas por dia, sete dias por semana. Quando você escolhe SEW, tem a garantia da combinação perfeita de produtos e serviços. SEW. Solução em movimento.

(11) 6489-9090
www.sew.com.br

SEW EURODRIVE SERVICE

3pontos



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

Porque a GV*consult* faz a diferença:

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

Áreas de atuação

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

FGV
GVconsult

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

ABRE ASPAS:
ADEMIRO VIAN, da FEBRABAN

Inadimplência na agricultura é pequena

DA REDAÇÃO



O especialista em crédito rural, Ademiro Vian, assessor técnico da Federação Brasileira das Associações de Bancos (Febraban), está otimista em relação aos novos instrumentos criados pelo governo para o financiamento do agronegócio.

"Os bancos apóiam esses papéis. É fundamental para o setor dispor de mecanismos para financiar não apenas o custeio, mas também a comercialização e o carregamento das safras", diz Vian.

Paulista originário de Floreal, Vian é administrador de empresas, com pós-graduação em administração financeira, e professor da FAAP e da Anhembi-Morumbi.

Em entrevista à **Agroanalysis**, ele disse que o agricultor é bom pagador. "A inadimplência no setor rural é pequena. Gira em torno de 0,7% a, no máximo, 1%. É uma inadimplência localizada, provocada por eventos como perdas de safra".

Agroanalysis - Quais são as fontes de recursos para o crédito rural?

Ademiro Vian - No caso dos bancos privados, as fontes são exclusivamente os depósitos à vista, a chamada exigibilidade de crédito rural. Hoje, a obrigatoriedade corresponde a 25% da média diária dos depósitos à vista.
Por exemplo: no dia 30 de agosto último, fechamos com um exigível de R$10,5 bilhões, considerando os bancos privados e alguns estaduais. Não está incluído neste valor o Banco do Brasil.
Quando se acrescenta o Banco do Brasil, o volume de crédito rural chega a R$14 bilhões por safra.
Na safra passada, a exigibilidade de crédito rural fechou em R$10 bilhões. Este montante foi liberado aos agricultores a taxas de juros de 8,75 ao ano, bem abaixo dos juros de mercado.
Esta oferta naturalmente não é suficiente para atender à demanda. A taxas de juros neste nível, nunca haverá crédito suficiente.
Com a estabilização da economia, tivemos um crescimento acelerado dos depósitos à vista, mas nas últimas duas safras, o valor ficou estagnado em R$10 bilhões.
Os depósitos à vista não têm crescido na mesma proporção do aumento dos custos de produção. Para atender à mesma quantidade de produtores que receberam financiamento em 2002, o volume de crédito oriundo dos depósitos à vista deveria estar em R$15 bilhões.

Agroanalysis - Qual é a previsão para o ano-safra 2004/2005?

Vian - Para a safra atual, que se iniciou em julho último, a projeção é de os bancos privados liberarem para a agricultura R$12 bilhões, a juros de 8,75%.
Há ainda as operações do sistema BNDES, que não estão computadas nesse valor, como o Finame e demais créditos de investimento, que somam cerca de R$7 bilhões.

Agroanalysis - No final dos anos 90, o agricultor ganhou fama de caloteiro, devido à alta inadimplência no setor. Hoje, parece que os bancos voltaram a se interessar pelo campo.

Vian - O setor rural sempre foi importante para os bancos. Vivemos num país agrícola, e grande parte de nossas agências está situada em centros de produção agropecuária. O agricultor não apenas demanda crédito rural, mas faz outros tipos de operações, como *leasing*, cheque especial, cartão de crédito, seguro etc. De fato, tivemos um problema de inadimplência, que foi solucionado com programas como o PESA, o RECOOP e a securitização. Este problema foi provocado pelos planos econômicos, que resultaram numa desassociação entre ativo e passivo.
Mas, hoje, a inadimplência no setor rural gira em torno de 0,7%; no máximo, ela chega a 1%.
É uma inadimplência pequena.
Na verdade, é uma inadimplência localizada, provocada por eventos como perdas de safra. Como não existe seguro rural para dar cobertura ao produtor, se ele perde a safra, fica inadimplente.

"Nesta safra, a projeção é de os bancos privados liberarem para a agricultura R$12 bilhões, com juros de 8,75%"

Agroanalysis - O ministro da Agricultura, Roberto Rodrigues, comentou recentemente que a criação do seguro rural pode resolver um problema central da agricultura brasileira, que é o crédito rural. Segundo ele, nos países desenvolvidos, onde funciona o seguro rural, os bancos não se preocupam em emprestar ao setor, porque existe um mecanismo de proteção ao crédito.

Vian - O seguro funciona como mitigador de riscos.
Além de o produtor se sentir mais seguro para desenvolver suas atividades, as instituições financeiras têm mais segurança para realizar as operações de crédito rural.
Os bancos têm colaborado com o governo, no sentido de viabilizar o seguro rural.
O seguro rural deverá ser implantado de forma gradativa, com pilares consistentes, de forma a atender a todas as necessidades do setor.
O ideal é iniciar com poucas culturas e ir ampliando a cobertura aos poucos.
Não se pode simplesmente copiar um modelo de outro país.
Pelo que soubemos, foram estudados diversos modelos de seguro rural, como os dos EUA, do México, da Espanha e do Chile.
E nossa legislação reflete o que há de melhor no seguro rural de cada um desses países.
É difícil criar um seguro rural em um país continental como o Brasil.
Por exemplo: é complicado estabelecer um prêmio em âmbito nacional num país onde

as condições climáticas diferem de uma região para outra. No seguro rural, se leva em consideração uma série de fatores de risco, como clima, doenças, solos etc.
Até pouco tempo atrás, o Brasil não dispunha nem sequer de um zoneamento agrícola, com o mapeamento do que plantar e a melhor época de plantio de cada região.
Hoje, temos essa ferramenta.

Agroanalysis - Qual é o perfil do tomador de crédito rural no País?

Vian - Ele vem mudando. Hoje, produtores de todos os tamanhos – micro, pequeno, médio e grande – estão dentro do sistema financeiro. Percebemos que o produtor está bem mais profissional e dispõe de mais informações, as quais são também mais consistentes e atualizadas. Atualmente, o produtor consegue ter uma previsão de pelo menos duas safras à frente. Então, ele toma o crédito com mais consciência. Nestes últimos dois anos, o governo também criou uma série de medidas no sistema financeiro e no setor cooperativista. E os próprios bancos criaram ferramentas de análise de crédito e de classificação de riscos.
Mas voltando ao perfil do tomador de crédito, veja que dos R$12 bilhões que os bancos privados devem destinar à agricultura nesta safra, 20%, no mínimo, vão para operações de até R$60 mil, ou seja, para o pequeno produtor.

Agroanalysis - Como os bancos avaliam os novos papéis criados pelo governo para o financiamento do agronegócio?

Vian - A Febraban apóia a criação desses instrumentos. É muito importante para o setor dispor de novos mecanismos para financiar não apenas o custeio, mas também a comercialização e o carregamento das safras.
Estamos apostando muito na implementação desses papéis, da mesma forma que apoiamos, anos atrás, a CPR; mas é lógico que eles ainda precisam ser testados pelo mercado. A CPR, por exemplo, lançada há dez anos, somente agora começa a ter volume. Portanto, não temos a pretensão de atingir com estes papéis grandes valores, logo no início.
Existem agora três novas ferramentas: o CDCA, que vai ser emitido pelas cooperativas e agroindústrias; a LCA que só poder ser emitida por cooperativas de crédito e instituições financeiras, e o CRA, emitido por empresas.
Cada um tem sua peculiaridade, sua blindagem de segurança, sua forma de tributação e seu tipo de risco. Todos nós estamos trabalhando para que os novos papéis tenham lastro, transparência e credibilidade.

Agroanalysis - E a Cédula do Produtor Rural (CPR)? Qual será a sua função?

Vian - Ela foi criada há dez anos e resolveu o problema "dentro da porteira", entre o produtor e a cooperativa, entre a cooperativa e a agroindústria. Ou seja, o relacionamento comercial entre os agentes dentro da fazenda.
Não é um papel de fácil veiculação dentro do sistema financeiro.
É exatamente neste eixo que vão funcionar os novos papéis – no "depois da porteira", ou seja, no outro elo da cadeia.
A CPR substituiu aqueles contratos de soja verde e, agora, vem dar lastro aos novos papéis que serão colocados no mercado. ■

"Hoje, o produtor está mais profissional, tem mais informações disponíveis e consegue prever, pelo menos, duas safras à frente"



"A CPR substituiu aqueles contratos de soja verde e, agora, vem dar lastro aos novos papéis que serão colocados no mercado"

O risco da crise de abundância

Desde o ano 2000, o agronegócio brasileiro vive um crescimento frenético. Nos setores de cereais e oleaginosas, a colheita saltou de 90 milhões de toneladas para mais de 120 milhões de toneladas. A produção de carnes (aves, bovinos e suínos) passou de 14,2 milhões de toneladas para quase 19 milhões de toneladas; e houve aumentos expressivos nas cadeias produtivas de pescados, fruticultura e floricultura.

Se esse desempenho contribui para a retomada do crescimento da economia, a falta de investimentos pressiona os elos pós-porteira do sistema de alimentos, fibras e energia renovável. Existe déficit na capacidade de armazenagem e ocorrem problemas de escoamento nas estradas e nos portos. Para aliviar estes 'estrangulamentos', o governo lançou o projeto de lei das Parcerias Públicas e Privadas, que tramita no Senado Federal em regime de urgência. Esta edição trata desses problemas de logística e infra-estrutura.

Na política agrícola voltada para o financiamento da safra de 2004/05, o Ministério de Agricultura, Pecuária e Abastecimento introduz uma série de mecanismos destinados a impulsionar recursos para a agricultura comercial, a custos mais baixos. O resultado não virá em curto prazo, mas o passo inicial já foi dado. A 'sopinha de letras' da família dos novos títulos representa uma mudança de cultura na captação de crédito pelo setor produtivo; um caminho inovador e sem retorno.

A agricultura voltará a expandir o plantio nesta temporada, mas sem repetir o ritmo vigoroso de anos recentes. O aumento não deverá ultrapassar 1,5 milhão de hectares. O clima do campo nessa fase de plantio revela menos euforia e algumas preocupações. Embora as planilhas de custos apontem variações positivas médias em torno de 20%, as cotações, principalmente da soja, perderam força, voltando aos níveis históricos.

O balanço é desfavorável. Algumas lavouras, como a de arroz e milho, podem registrar preços menos atrativos diante da maior oferta da Argentina. A preocupação se concentra no padrão de tecnologia a ser adotado e no resultado da comercialização para a próxima safra. Esse é o temível quadro da fase de abundância, com perda de renda e de liquidez para os produtores.

Outro tema importante desta edição é o das normas técnicas, que surgem como potenciais barreiras comerciais. Enquanto as rodadas de negociações do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT) reduziram as tarifas alfandegárias, os países desenvolvidos intensificaram o uso das chamadas barreiras não-tarifárias. Na Rodada do Uruguai, foi criada a Organização Mundial do Comércio (OMC) e, dentro de seu âmbito, o Acordo sobre Barreiras Técnicas ao Comércio (TBT) e o Acordo para aplicação das Medidas Sanitárias e Fitossanitárias (SPS). O Brasil precisa agilizar sua adequação aos parâmetros e às normas internacionais.

No imbróglio dos organismos geneticamente modificados para a safra de 2004/05, há alternativas: a aprovação da Lei de Biossegurança, a edição de Medida Provisória e a seqüência do processo judicial em curso. Com a premência de tempo, diante do início do plantio, o mais provável é uma nova autorização provisória para o uso de sementes transgênicas de soja.

O encarte deste mês traz o perfil da Central de Abastecimento de Entrepostos Gerais do Estado de São Paulo - CEAGESP, companhia que movimenta um quarto dos hortigranjeiros comercializados no País. Uma série de estratégias e ações está em curso para modernizar e levar mais qualidade às cadeias produtivas e alimentos seguros ao consumidor. ■

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: Luiz Guilherme Schymura de Oliveira
DIRETOR DA EAESP/FGV: Fernando S. Meirelles
CONSELHO EDITORIAL: Antonio Carlos Pôrto Gonçalves, Fernando S. Meirelles, Ivan Wedekin, Luiz Guilherme Schymura de Oliveira, 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
COLABORADORA: Patrícia Carvalho (Caderno ANDEF)
ARTE: Paulo Victor de Mello e Luciana Carranca (casadarte@terra.com.br)
REVISÃO: Solange Aparecida Visconte

SECRETARIA E APOIO ADMINISTRATIVO: Ivani Fernandes Oliveira, Orlando Rossini Jr., Rachel Belitardo 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, Orlando Rossini Jr. e Rachel Belitardo. Outros estados: 0800.770.8881. Ligações de São Paulo: Tel.: 3281-3220 - 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, que 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, 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), José Ermírio de Moraes Neto (Votorantin Participações 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
Cesar Cunha Campos, Daniel Dantas, Eliezer Baptista, Fernando Perrone, Luiz Fernando da Silva Pinto, Estado de Minas Gerais, Roberto Gusmão



Argentina dá a volta por cima

Agroindústria deve arrecadar US$ 16,7 bilhões com exportações

Sobretaxa no camarão





4
ABRE ASPAS
Inadimplência na agricultura é pequena
Ademiro Vian, assessor técnico da Febraban, analisa o crédito rural no Brasil e os novos papéis do agronegócio



12
MACROECONOMIA
Sobressaltos em retrospecto
Maria Antonieta Del Tedesco Lins

13
COMÉRCIO EXTERIOR
O potencial das normas técnicas como barreiras não-tarifárias
Exportadores devem informar seus governos sobre excessos praticados por parceiros comerciais



20
NEGOCIAÇÕES INTERNACIONAIS
Por quem os sinos dobram?
Brasil inicia ofensiva com sucesso em duas batalhas na OMC
Marcos Sawaya Jank



22
MUNDO
Estratégia para o combate à fome
Número de subnutridos é de 798 milhões



24
COOPERATIVAS
O motor da interiorização do desenvolvimento
Evaristo M. Neves



26
CANA-DE-AÇÚCAR
Mercado promissor para o açúcar e para o álcool
Vitória brasileira na OMC traz novas perspectivas para o setor

27
SAFRA 2004/2005
Pressão dos fertilizantes
Elevação das matérias-primas importadas provoca alta dos preços

32
INFRA-ESTRUTURA
Estradas: pressa na reconstrução

Portos saturados

Investir em armazéns



36
FRUTAS
• Pêssego com garantia de origem
• Coco quer ampliar mercado



Soja: lucro ou prejuízo?
Antonio Carlos Roesling e Joelsio José Lazarotto

Mercosul discute o arroz
Região quer encontrar alternativas de escoamento

41
PECUÁRIA
Brasil amplia mercado para carne
Vendas externas devem crescer 20% em volume e entre 40% e 50% na receita

43
CRÉDITO RURAL
Novo modelo de política agrícola
Desafio é desenvolver novos instrumentos para acompanhar a expansão do agronegócio

O sucesso da CPR
Ao completar dez anos, título movimenta R$ 15 bilhões

Tira-dúvida: CPR



48
BIOTECNOLOGIA
Transgênicos na fila de espera

50
TECNOLOGIA
Cresce o uso de micronutrientes
Luiz Antonio Pinazza e Franco Borsari



52
LEGISLAÇÃO
• Retificação administrativa do imóvel rural
• Fique atento ao ITR



54
TENDÊNCIAS E MERCADOS
EUA: Safra registra boa produtividade

CEAGESP 35 ANOS: MODERNIZANDO AS CADEIAS PRODUTIVAS



A G R O

O custo da aftosa

Os pecuaristas do Pará perderam cerca de R$ 45 milhões desde que um foco da febre aftosa foi verificado no rebanho de Monte Alegre, em junho último. O cálculo é da Agência de Defesa Agropecuária do Pará. O deságio em razão do foco de aftosa significou uma perda mensal de R$ 15 milhões, considerando-se que são abatidos uma média de 200 mil animais por mês, com cerca de 25 arrobas cada.

Biodiesel social

O ministro do Desenvolvimento Agrário, Miguel Rossetto, quer utilizar a produção de biodiesel para o programa de inclusão social do governo.

A meta é plantar 150 mil hectares com culturas voltadas para o biodiesel, beneficiando 30 mil famílias até o fim deste ano. O ministério vai investir R$ 100 milhões em financiamento aos agricultores.

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



Abacaxi cearense

A primeira safra de abacaxi para exportação do Ceará será colhida em Limoeiro do Norte. Este ano, o Ceará deve exportar 1,5 milhão de caixas para a Europa, com receita de US$ 6 milhões.

Vendas na China

Em cinco anos, o Brasil multiplicou por seis as vendas de grãos para a China: de 944 mil toneladas, em 1998, para 6,1 milhões, em 2003. Já as exportações de alimentos industrializados cresceram 111%, de 2002 para 2003, saltando de US$ 143 milhões para US$ 302 milhões.

Unindo forças

Concorrente do Brasil no mercado de carne bovina, a Austrália pretende fazer uma parceria com o Brasil, transferindo parte de sua experiência na produção de carne de alta qualidade. No mercado internacional, a carne australiana vale quase o dobro da brasileira. Genética, nutrição, padronização da carcaça, certificação e rastreabilidade são algumas das áreas de interesse das empresas australianas.



GENÉTICA DE PONTA

"Há cinco anos, ninguém fazia FIV no Brasil; hoje, metade dos embriões obtidos através dessa técnica no mundo são produzidos no País."

ANDRÉ DAYAN,
presidente da Vitrogen, na revista Globo Rural de setembro

D R O P S



Ovinos de Araxá

A C Agro Mercantil, Nova América e Santa Nice Agropecuária anunciaram este mês a criação do "maior projeto de ovinocultura do País", com a importação das raças Highlander e Primera, desenvolvidas pela Rissington Breedline, da Nova Zelândia. O projeto foi iniciado com a transferência de 2.450 embriões em ovelhas receptoras na Fazenda Forquilha, em Araxá (MG).

EXPANSÃO

6 milhões

de hectares é quanto a soja deverá ocupar em Mato Grosso na safra 2004/05, segundo previsão da Famato. Esta área representa

20%

a mais do que a da safra anterior, quando a cultura chegou a 5,1 milhões de hectares



Campeão do frango

Diante do crescimento de 25,5% no volume das exportações de carne de frango no primeiro semestre deste ano, as empresas avícolas preveêm roubar dos Estados Unidos o posto de maior exportador mundial de frango.

O Brasil deve embarcar este ano cerca de 2,2 milhões de toneladas do produto, contra 2 milhões de toneladas dos EUA.

O mercado externo, porém, não deve ser, nesta segunda metade do ano, tão favorável quanto no primeiro semestre. As estimativas do setor são de crescimento de 8% a 10% no volume, em relação a 2003. A receita deve crescer 25%, atingindo US$ 2,35 bilhões.

Ofensiva do arroz

Depois do algodão e do açúcar, os produtores de arroz do Brasil planejam entrar com uma ação na OMC contra os subsídios concedidos pelos EUA a seus agricultores. A cadeia produtiva no Rio Grande do Sul vai encomendar um estudo sobre o assunto, segundo disse o diretor-administrativo da Federação da Agricultura do Estado (Farsul), Amilton Soares.

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

Sobressaltos em retrospecto

MARIA ANTONIETA DEL TEDESCO LINS

Superados os velhos conhecidos sobressaltos originados pelas premências da estabilização e do crescimento, e dados os passos mais seguros dentro da "zona de prosperidade", abre-se, finalmente, um espaço para as análises de longo prazo. A divulgação dos resultados do PIB do primeiro semestre de 2004 convida para comparações com o desempenho de períodos passados. Olhando para trás e procurando avistar os contornos mais distantes do horizonte, a imagem é de uma década de inegável sucesso, mesmo tendo sido marcada por diversos acidentes de percurso.

O lançamento do Plano Real tornou concreta a estabilidade com a qual o País já não ousava sonhar, depois de tantos anos de inflação furiosa e planos fracassados. Estávamos, então, consolidando a democracia e buscando um rumo macroeconômico o mais próximo possível da normalidade.

A rigidez do regime cambial foi ingrediente básico da política adotada e contribuiu para a instauração de um quadro de desequilíbrio. Essa política ocasionou a ocorrência de déficits em conta corrente cada vez maiores, com o inevitável impasse para seu financiamento.

A enorme necessidade de capitais externos evidenciou a vulnerabilidade financeira em quase toda a América Latina, especialmente nefasta a partir da ocorrência de crises em outros países emergentes, cujo efeito de contágio é de difícil controle. As crises asiática e russa mostraram de forma clara a dificuldade de manter o modelo de financiamento do balanço de pagamentos e respingaram na atividade econômica doméstica.

O desempenho da economia mundial tem influência direta na formação da percepção dos mercados com relação ao Brasil. O fraco desempenho das economias dos países industrializados, os problemas de fraudes em grandes companhias norte-americanas tornaram os investidores internacionais ainda mais cautelosos, especialmente se as perdas pudessem ocorrer em uma economia do porte da brasileira, com risco de uma crise sistêmica entre os países emergentes ou de fraturas em grandes instituições financeiras. Era preciso mudar.

A transição para a flutuação cambial em 1999 foi bem conduzida e o País empreendeu esforços de saneamento fiscal importantes. A consolidação da Lei de Responsabilidade Fiscal, não apenas do ponto de vista legal, mas como impulso para a emergência de um novo padrão de comportamento das várias esferas do setor público, permitiu a construção de um tripé para política econômica: câmbio flutuante, metas de inflação e rigor fiscal.

Ainda na zona de perigo, na entrada do milênio, o continente latino-americano conheceu de forma traumática o processo de transição para o abandono da dolarização na Argentina. No Brasil, além dos impactos da crise argentina, o racionamento de energia deixou na penumbra investimentos e iniciativas para uma atividade econômica mais robusta.

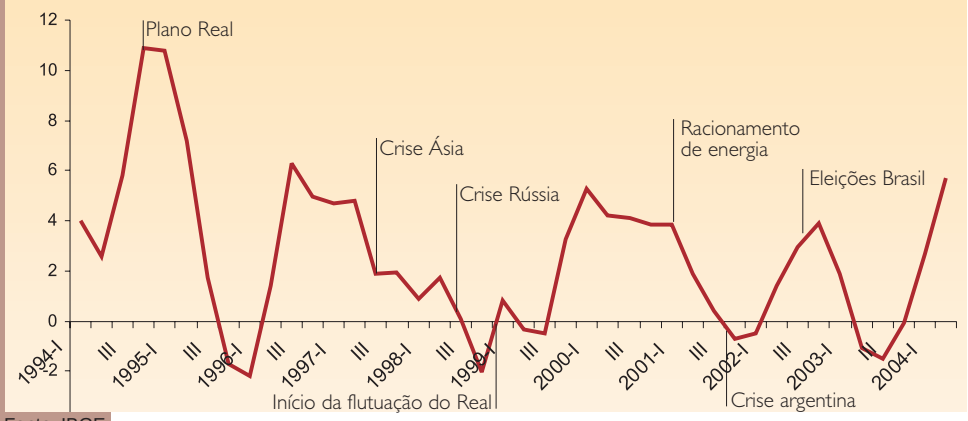
Antes de superado o susto que veio do sul, uma crise de confiança assolou o Brasil durante o processo eleitoral de 2002. O episódio de descontrole dos movimentos do câmbio no Brasil teve características peculiares se comparado às crises da segunda metade dos anos 1990. Isso porque os fundamentos da economia não apresentaram uma deterioração muito mais profunda, tampouco uma evolução que já não pudesse ter sido projetada pelos operadores dos mercados.

Em 2001 e 2002, caminhamos sobre a estagnação do produto, elevando o contingente de desempregados. Porém, essa turbulência teve um desdobramento interessante: o fato inédito na história do país de garantir um compromisso público por parte dos principais candidatos à sucessão presidencial com o tripé básico da política econômica brasileira.

E aconteceu a transição suave. Apesar da resistência dentro do próprio grupo governista, a política foi mantida. Embora persistam problemas macroeconômicos graves, a diminuição da vulnerabilidade externa deve ser vista como um grande resultado. Não antevendo rupturas importantes no cenário internacional e, enfrentados os gargalos para a sustentação do crescimento econômico doméstico, podemos entrar em uma fase de tranqüilidade, pelo menos por mais um ano.

Em curto prazo, estamos às voltas com a definição de um nível majoritário de taxa de juros pelo Copom, que permita represar a voracidade das indústrias por aumentos de preços e não conduza o crescimento a um aborto involuntário. Se confiarmos na eficácia da política macroeconômica, não é impossível que dê certo. ■

Produto Interno Bruto
Taxas de crescimento trimestrais, contra o mesmo período do ano anterior



Fonte: IBGE

O potencial das normas técnicas como barreiras não-tarifárias

Exportadores devem informar seus governos sobre excessos praticados pelos parceiros comerciais

MARIANA A. PERINA
SILVIA H. G. de MIRANDA
ROGÉRIO E. FREITAS



As rodadas de negociações do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT) reduziram as tarifas alfandegárias, e os países desenvolvidos intensificaram o uso das chamadas barreiras não-tarifárias. Na Rodada do Uruguai, foi criada a Organização Mundial do Comércio (OMC) e, dentro de seu âmbito, o Acordo sobre Barreiras Técnicas ao Comércio (TBT) e o Acordo para aplicação das Medidas Sanitárias e Fitossanitárias (SPS).

O Acordo TBT, implantado em 1995, visa garantir que normas técnicas não criem empecilhos desnecessários ao comércio. A sua aplicação favorece os países desenvolvidos. Seus processos de regulamentação técnica e de normalização são mais avançados, contam com maior presença de recursos financeiros e humanos, e gozam de uma participação mais efetiva na regulamentação internacional, inclusive, com relação ao Acordo SPS.

No âmbito do TBT, foi criado o Comitê sobre Barreiras Técnicas, composto de representantes de cada país-membro do Acordo original. Sua finalidade é avaliar as notificações de cada signatário em termos das legislações e dos regulamentos estabelecidos, para garantir o seu cumprimento. As notificações consistem de comunicados feitos pelos países ao Comitê do TBT, contemplam as legislações e normas técnicas estabelecidas ou pretendidas em seus territórios, ou que

inovem e ou sejam aceitas internacionalmente como referência técnica.

As barreiras técnicas, tratadas formalmente a partir da Rodada de Tóquio, resultaram no "Standards Code", com início em 1980, mas o acordo não tinha caráter obrigatório entre os membros do GATT. Apenas 39 países aderiram, inclusive o Brasil. Na Rodada do Uruguai, a questão das barreiras técnicas foi aprofundada, de tal modo que o Código foi desagregado, gerando os Acordos TBT e SPS. O TBT é de adesão obrigatória pelos membros da OMC, para evitar exigências técnicas com o objetivo de restringir o comércio. Na Rodada lançada em Doha, Qatar, o único tema relativo ao TBT incluído no mandato das negociações foi o "ecolabelling".

Os Acordos SPS e TBT diferem em seus enfoques. Os princípios gerais são os mesmos, isto é, garantir padrões de qualidade, segurança e proteção à saúde dos consumidores. O TBT abrange as normas técnicas e os procedimentos para a aplicação dos padrões voluntários, a não ser quando tratem de medidas sanitárias ou fitossanitárias, conforme definido no Acordo SPS.

Os regulamentos se aplicam à saúde, segurança, ao meio-ambiente e à defesa do consumidor, e são elaborados por órgãos federais, tais como o INMETRO (Instituto Nacional de Metrologia, Normalização e Qualidade Industrial) e pelas Associações de Classe dos integrantes do acordo. Já as normas técnicas são documentos estabelecidos por consenso entre os países (representados na ISO-International Organization for Standadization) e aprovados por um organismo reconhecido, que fornece regras, diretrizes ou características para produtos ou processos e métodos de produção, cujo cumprimento é voluntário.

Os procedimentos de avaliação de conformidade, utilizados para certificar o cumprimento dos regulamentos e das normas, incluem amostragem, testes, inspeção, avaliação, verificação e garantia de conformidade, registro e aprovação. Os membros negociam acordos de reconhecimento mútuo dos resultados dos procedimentos de avaliação de conformidade. A sua harmonização não tem sido uma tarefa simples para os países e para a OMC.

O TBT negociado se aplica aos métodos de processo e produção, com efeito nas características, na qualidade e nos atributos do produto. Mas certos regulamentos e normas acabam empregados para proteger os mercados domésticos. Cinco princípios-chave norteiam o acordo: harmonização, não-discriminação, transparência, equivalência e tratamento especial e diferenciado.

Na prática, cabe aos exportadores a tarefa de acompanhar as exigências requeridas e informar seus governos sobre os casos de excesso praticados pelos parceiros comerciais, para serem levados à discussão bilateral ou ao Comitê sobre Barreiras Técnicas.

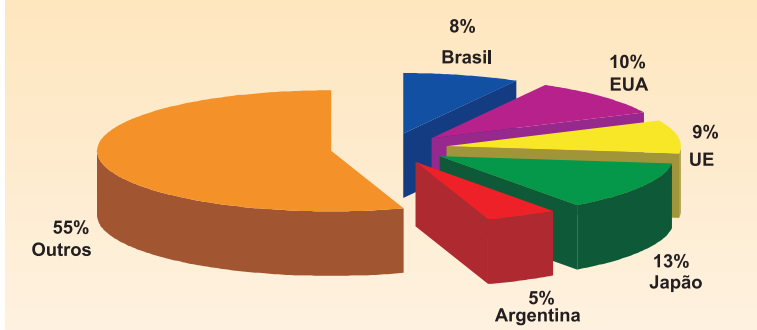
As barreiras comerciais podem ser tarifárias (imposto de importação e sobretaxas) ou não-tarifárias (barreiras técnicas e sanitárias, quotas etc.).

Muitas barreiras legítimas, decorrentes de razões de segurança, de proteção à saúde, ao consumidor e/ou ao ambiente, podem impor condições técnicas, cujo cumprimento implica numa capacitação fora do alcance de muitos países e/ou empresas, seja por razões técnicas e/ou pelos custos associados. Isso pode neutralizar a competitividade de certos produtos em determinados mercados, como a necessidade de dispositivos para redução de ruídos de máquinas; exigências de etiquetagem de produtos recicláveis; processo de aprovação de produtos regulados ou sujeitos a normas; reconhecimento de processos de avaliação de conformidade etc.

No total de notificações mundiais ao Acordo TBT, o Japão aparece em primeiro lugar, com 298 notificações. Os japoneses utilizam intensamente restrições sanitárias e técnicas às importações de produtos do agronegócio.

A evolução temporal do número de notificações pode ser afetada por uma série de fatores, como o perfil das equipes técnicas dos órgãos responsáveis pela normalização; a disponibilidade de recursos e por problemas técnicos conjunturais decorrentes da demanda de algum setor ou de disputas com outros países. Mas, sem dúvida, as notificações podem ser um dos indicativos das tendências dos países quanto às exigências técnicas.

Participação dos membros analisados no total de notificações do TBT (1995-2002)



Fonte: OMC/SPS

No caso dos organismos geneticamente modificados (OGMs), quando se analisa as suas normas específicas, o único bloco com notificações de normas ao TBT é o da União Européia.

As justificativas para os países notificarem suas medidas técnicas podem ser agrupadas em seis categorias: I) imperativos de segurança nacional; II) prevenção de práticas enganosas; III) proteção da saúde ou segurança humana; IV) proteção da saúde ou vida animal ou vegetal; V) proteção do meio-ambiente, e VI) outros.

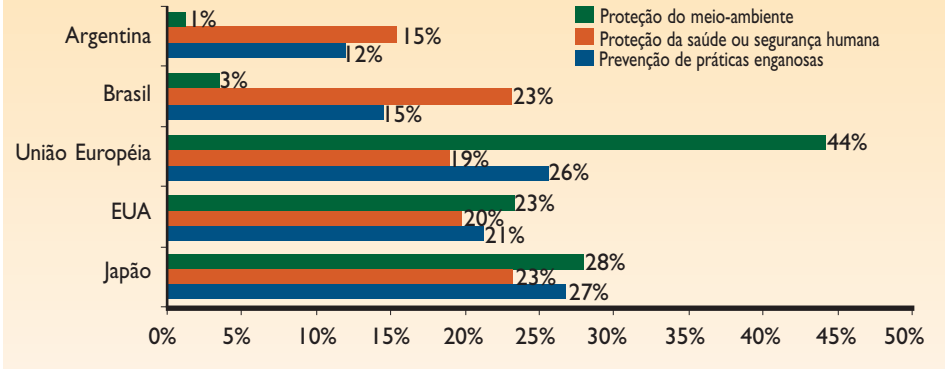
A maior justificativa dos países/bloco analisados para a normalização técnica junto ao Acordo TBT foi a prevenção de práticas enganosas (49%), seguida da proteção da saúde e segurança humana (39%) e da proteção do meio-ambiente (7%).

No objetivo "prevenção de práticas enganosas", existe grande importância de medidas referentes à questão de exigên-

cias do produto, como "adequar características dos produtos" e disponibilizar "informações ao consumidor", bem como àquelas que garantam requisitos de conformidade, vistos em "procedimentos de avaliação de conformidade" e "garantir a conformidade do produto".

Os países em desenvolvimento têm dificuldades para adotar os métodos e processos produtivos exigidos pelos países desenvolvidos. A tecnologia envolvida é importada e existe a necessidade de investir em equipamentos e laboratórios mais avançados, demandando investimentos para os quais não dispõem de recursos.

Proporção de notificações, segundo seu objetivo legítimo (1995-2002)



Fonte: OMC/SPS

Em relação à proporção dos objetivos notificados por país/bloco, há uma variação. Em termos de esforços empregados na normalização técnica, os países em desenvolvimento (Brasil e Argentina) se concentram em temas ligados à saúde e segurança humana. Já os países desenvolvidos (Japão, EUA e União Européia), em questões de normas sobre meio-ambiente, rotulagem e informações ao consumidor (prevenção de práticas enganosas).

Entre os setores mais sujeitos às normas e aos regulamentos técnicos, a participação do setor não-agrícola é de 72%, a do agrícola é de 23%, e de apenas 4% em normas submetidas tanto a produtos de capítulos agrícolas quanto de não-agrícolas, conforme classificação proposta pela OMC.

Há uma maior incidência de normatização sobre os produtos agrícolas, por parte dos países desenvolvidos. Um comportamento esperado, diante dos esforços dos países desenvolvidos em proteger seus mercados agrícolas, seja por tarifas, subsídios ou, ainda, por barreiras não-tarifárias. Dentre os produtos do agronegócio mais sujeitos a normas e regulamentos notificados, estão os das indústrias alimentares, bebidas e os químico-orgânicos. No universo de bens não-agrícolas, os mais freqüentes foram: máquinas, aparelhos e material elétrico (25% de participação no total dos produtos não agrícolas), material de transporte (20%), e os produtos das indústrias químicas ou conexas (16%).

Harmonização

O Acordo sobre Barreiras Técnicas ao Comércio da OMC tem como objetivo primordial impedir a configuração como barreiras comerciais dos regulamentos e das normas técnicas. A harmonização consiste na adoção, por todos os países membros, das normas internacionalmente aceitas.

Embora a harmonização seja positiva, para os países em desenvolvimento, pode acarretar aspectos negativos, se os padrões internacionais forem estabelecidos em níveis de exigência muito elevados, incompatíveis com a realidade dos países menos avançados. Isso poderia exigir recursos financeiros e humanos, em muitos casos, além da disponibilidade.

A normatização técnica tende a aumentar, à medida que a OMC, por meio das rodadas de negociações, se empenhe em minimizar outras formas de proteção de mercado.

Pela análise das notificações emitidas, os países desenvolvidos criaram suas normas técnicas para evitar as chamadas práticas enganosas, como as medidas de rotulagem dos produtos, com o objetivo básico de fornecer informações aos consumidores. Os desejos e as necessidades dos consumidores mostram ser a chave para as transformações processadas nos setores produtivos e, conseqüentemente, na implantação das legislações e dos padrões pelos quais são regidos.

Factualmente, aceitar a legitimidade de um documento técnico é uma tarefa muito difícil. A própria implementação do Acordo encontra dificuldades. Há pouca literatura sobre o assunto e nem sempre o respaldo científico exigido leva a opiniões convergentes. Um grande tema para discussões, nos próximos anos, já fomentado pelos setores privados e públicos, em diversas iniciativas concomitantes, no País. ■

Participação dos setores nas notificações dos países/bloco de 1995 a 2002

País/Setor	Agrícola (%)	Não-Agrícola (%)	Pescados (%)
Argentina	20,2	71,4	0
Brasil	16	76,3	1,1
EUA	32,6	65,1	0,9
Japão	26	69,2	0
EU	16,5	81,6	0
Total	23,03	72,34	0,39

Fonte: OMC/SPS

MARIANA A. PERINA *é economista agroindustrial (Esalq-USP). E-mail: maperina@esalq.usp.br.*

SILVIA H. G. de MIRANDA *é engenheira agrônoma e doutora em Economia Aplicada (Esalq-USP). E-mail: smiranda@esalq.usp.br.*

ROGÉRIO E. FREITAS *é economista (FEA-USP) e doutor em Economia Aplicada (Esalq-USP). E-mail: redivaldo@hotmail.com.*

Argentina dá a volta por cima

Este ano, a agroindústria deverá arrecadar US$16,7 bilhões com as exportações, cerca de 60% do total do país

ARGEMIRO LUÍS BRUM



A Argentina sempre teve em sua história o agronegócio como expoente de sua economia. No início do século 20, o trigo e a carne bovina colocavam o país entre os mais desenvolvidos do mundo. Em meados do século passado, porém, a crise econômica abalou também o campo argentino.

Se não ainda é suficiente para injetar dinâmica de crescimento econômico sustentável, desde 1990, o setor primário do país ganhou impulso e nova dimensão em relação aos 50 anos anteriores. A concorrência de produtos argentinos, no contexto do Mercosul, assume importância para estabelecer padrões de mercado e comercialização para os produtos similares brasileiros.

Arroz: o produto merece atenção, pois atinge em cheio o mercado gaúcho, maior produtor brasileiro, não só pela proximidade como em termos de comercialização. O excedente da produção, o dobro do consumo interno, vai para a exportação. O Brasil absorve 40% do volume a preços 25% inferiores aos praticados no mercado interno. A pressão do produto importado enfraquece os preços internos.

Arroz: preço por saca	
Argentina	R$27,00 (*)
Brasil	R$34,00

(*)Posto SP - agosto/2004

Milho: preço por tonelada	
Argentina, CIF Rio Grande	US$114
Mogiana (SP)	US$90
Ponta Grossa (PR)	US$98,33
Carazinho (RS)	US$108,50

Período: agosto/2004

Milho: a produção excedente, de quase três vezes o consumo interno, dá condições para atender a uma demanda suplementar do Brasil. Os preços internos brasileiros, especialmente, no Sul, mesmo em condições de aumentar, no final de 2004, terão dificuldades de sustentação. O potencial da produção da Argentina é ainda maior (na safra de 1997/98, foi de 19,3 milhões de toneladas). Se a área fica ao redor de 2,5 milhões de hectares, a produtividade média, nos últimos dez anos, passou de 4.300 kg/ha para 6.300 kg/ha. O produto argentino é bastante competitivo e deverá balizar os preços internos em 2005, não os deixando subir, mesmo que haja uma safra menor no Brasil. Vale destacar que o governo argentino autorizou a comercialização do milho transgênico tolerante a herbicidas, após o Japão ter autorizado a importação do cereal transgênico resistente a insetos/pragas.

Trigo: grande 'vedete', no passado, diminuiu sua participação no volume total de grãos. Mas o país se mantém como grande exportador no mercado mundial. O excedente interno supera em quase o dobro o volume de dois anos atrás. A produção varia mais ao sabor da área semeada. A possibilidade de uma boa produção brasileira derrubou os preços. A oferta tende a ser abundante, não somente na região do Mercosul, mas no mundo inteiro. A relação comercial Brasil-Argentina, no caso do trigo, é estreita: 50% das vendas argentinas são para o Brasil e correspondem a 90% de suas importações do cereal.

Trigo argentino: preço por tonelada - 2004	
Maio	**Agosto**
US$125 as US$130	US$170 a US$180

Soja: a produção atingiu volume recorde na safra de 2004/05, quase 20% a mais em relação à passada. O esmagamento cresce e supera o Brasil como maior exportador mundial de farelo de soja. A trituração chega a 26 milhões de toneladas, após atingir 24,8 milhões de t em 2003. Devido a isso, a exportação de grãos é de, no máximo, 9 milhões de toneladas. O plantio da soja transgênica praticamente atinge 100% da área semeada e aumenta ainda mais a competitividade dos produtores locais. Nos últimos quatro anos, a cultura de soja expandiu sua área em 31,5% na Argentina, e em 52%, no Brasil.

Açúcar: produto sensível e menos competitivo em relação à concorrência brasileira, com produção de 1,6 milhão de toneladas e um consumo interno ao redor de 1,5 milhão de toneladas. A diferença é exportada. De 1990 a 2004, a área plantada passou de 292,2 mil hectares para 241,1 mil, enquanto a produtividade saltou de 42,8 toneladas por hectare para 66,8 toneladas. Na prática, o açúcar não faz parte da agenda da reunião de cúpula do Mercosul e não integra a lista de produtos "sensíveis", apresentada nas negociações para a criação da ALCA. Essa postura favorece a Argentina, mesmo que, neste momento, o custo de produção no país vizinho supere em 2,5 vezes o da região Centro-Sul do Brasil.

Em síntese, o crescimento do agronegócio é um dos pilares para que a Argentina consiga superar sua crise econômica pós-desvalorização do peso. Para se ter uma idéia desse esforço, na última safra, o aumento na área de grãos foi de 7,3% (cerca de 24 milhões de hectares). A soja ocupou 57% desse espaço. Em 2004, nas exportações, a agroindústria deverá arrecadar US$16,7 bilhões, cerca de 60% do total do país. Os números são recordes. ■

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

Os números da safra da Argentina

A produção de cereais e oleaginosas diminuiu, na safra de 2003/04, apesar de ter crescido em área plantada. Nos cereais, a área diminuiu, mas a produção ficou estável; enquanto nas oleaginosas, houve aumento de área, porém a colheita foi reduzida. Quando se consideram os quatro cultivos mais importantes do país (trigo, milho, soja e girassol), que representam quase 90 % da produção nacional, a estimativa da superfície cultivada na safra agrícola de 2003/04 supera em 2,7% a registrada no período anterior.

O comportamento do trigo foi excepcional, principalmente, em termos de produtividade, pois a área cultivada decresceu. A área de milho e girassol diminuiu devido à falta de chuva durante o plantio. Se a produtividade foi boa para o primeiro item, no segundo, deixou a desejar. A soja avançou e ocupou o espaço do milho e do girassol, mas durante o desenvolvimento da cultura, houve problemas de umidade, e a produtividade caiu.

Argentina: produção e área de oleaginosas

Cultura	Milhões de toneladas			Milhões de hectares		
	2002/03	2003/04	Variação %	2002/03	2003/04	Variação %
Cartamo	13,3	9	- 32,3	23	18	-21,7
Colza	10,4	20	92,3	8	18	+125,0
Girassol	3714	3240	- 12,8	2378	1835	-22,8
Linhaça	11	29	163,6	14	29	+107,1
Mani	221	260	17,6	157	163	+3,8
Soja	34819	32000	- 8,1	12607	14235	+12,9
Total	**38789**	**35558**	**- 8,3**	**15187**	**16298**	**+7,3**

Argentina: produção e área de cereais

Cultura	Milhões de toneladas			Milhões de hectares		
	2002/03	2003/04	Var %	2002/03	2003/04	Var %
Alpiste	18	17	-5,6	19	16	-15,8
Aveia	500	348	-30,4	1368	1344	-1,8
Arroz	718	1000	+39,3	135	174	+28,9
Centeio	80	37	-53,8	338	340	+0,6
Cevada cervejeira	543	1000	+84,2	270	343	+27,0
Cevada forrageira	5	4	- 20,0	14	25	+78,6
Milho	15040	12700	- 15,6	3084	2808	-8,9
Sorgo granífero	2685	2180	- 18,8	593	544	-8,3
Trigo	12301	14530	+18,1	6300	6036	-4,2
TOTAL	**31912**	**31827**	**-0,3**	**12171**	**11678**	**-4,1**

Fonte: SAYG



Sobretaxa no camarão

Um batalha para um produto pequeno, mas de alto valor

A Sociedade Sulista de Pescadores de Camarões (SSA) e a Associação de Pescadores do Estado da Luisiana iniciaram uma ofensiva contra o Brasil e outros 11 países exportadores do crustáceo, com uma ação antidumping. Alegam venda abaixo do preço praticado no mercado interno e também subsídio governamental para a atividade, principalmente na Ásia.

Os exportadores brasileiros de camarão reagem contra a acusação de concorrência desleal. A Associação Brasileira dos Criadores de Camarão (ABCC) fez defesa junto ao Departamento de Comércio Exterior (DOC - sigla em inglês) dos Estados Unidos.

A alta produtividade alcançada pela carcinocultura em diversos países da América do Sul e Ásia possibilita preços baixos. O produto americano, onde 90% da criação é extrativa, chega a custar até o dobro do quilo do camarão brasileiro sem cabeça exportado de acordo com o tamanho.

Quem mais ganha é a própria indústria de beneficiamento dos Estados Unidos: em 2003 gastaram US$ 3,76 bilhões na importação e faturaram US$ 12 bilhões na venda interna.

Não existe prazo definido para os produtores norte-americanos apresentarem acusação formal ao Governo. Os produtores brasileiros contrataram escritório de advocacia nos EUA para acompanhar o processo, a um custo acima de US$ 1 milhão. O Brasil apresentará a defesa de forma isolada, pois a sua produtividade difere dos demais países. A medida pode gerar uma redução de US$ 60 milhões às exportações brasileiras de camarão congelado.

Brasil: comércio de camarão com os EUA, em 2003

- exportação de 21,7 mil toneladas
- receita de US$ 96.7 milhões
- 37% das exportações brasileiras do crustáceo
- 5% do mercado norte-americano

A ameaça do dumping teve impacto direto no setor. Nos seis primeiros meses do ano, quando os Estados Unidos e os países exportadores travavam um "batalha" em torno da ação anti-dumping, o Brasil mudou sua estratégia de exportação. Quando se compara os primeiros semestres de 2003 e 2004, a participação dos EUA nas exportações caiu de 52,7% para 24,9% e a da Europa passou de 45% para 70,1%.

O Brasil se defrontará como uma possível queda nos preços do camarão para o mercado europeu, diante da restrição imposta pelos Estados Unidos. A expectativa da ABCC é produzir 117 mil toneladas de camarão em 2004, das quais 76 mil serão exportadas, registrando um

Estados Unidos: principais fornecedores de camarão (1° semestre de 2004)

País	Sobretaxa	Quantidade (em t)
Brasil	36,91%	6 mil
Tailândia	6,39%	57 mil
Equador	7,3%	18 mil
Índia	14,2%	17 mil
Vietnã	16,01%	17 mil
China	19% (*)	23 mil
Outros	-	61 mil
Total	-	199 mil

(*) Empresas governamentais taxadas em 112%.
Fonte: ABCC

faturamento de US$ 300 milhões.

O governo brasileiro espera o julgamento final do processo anti-dumping contra o camarão brasileiro, no DOC, antes de decidir se irá ou não recorrer à OMC (Organização Mundial de Comércio). Até lá, a sobretaxa será paga pelo importador do produto brasileiro em juízo.

As empresas brasileiras apresentaram sua defesa junto ao governo norte-americano e agora aguardam os prazos do processo. A decisão final sai em novembro. A depender da decisão, o governo norte americano devolverá o dinheiro, ou se for o caso de uma taxação maior, cobrará mais do importador do camarão do Brasil.

Duas petições foram elaboradas pela ABCC, na tentativa de reverter a sobretaxa brasileira estipulada pelo DOC:

A primeira contesta a margem aplicada à empresa Cida (RN) de 8,41%, quando deveria ficar em torno de 3,47%, como estipulava a consultoria americana que orientou a empresa na entrega das documentações exigidas pelo DOC.

A segunda trata da retirada da margem aplicada à empresa Norte Pesca, em 67,8%, da média ponderada para o Brasil. A prévia feita para o País, de acordo ainda com a consultoria americana, estaria entre 8% e 9%.

Os técnicos do DOC fizeram uma comparação entre a Norte Pesca a Empaf-Netuno, a única empresa com sobretaxa zero no mundo. Todas as informações recolhidas pelo DOC serão auditadas e corrigidas as margens aplicadas aos países investigados por prática de dumping. O percentual pode baixar ou subir. No dia 17 de dezembro, a margem será definida. Já a Comissão Internacional de Comércio (ITC) confirmará, até o dia 31 de janeiro de 2005, se as margens de dumping prejudicarão as indústrias americanas e se há realmente prática de dumping.

Em 7 de fevereiro de 2005, quando começa a aplicação da margem final, os importadores pedirão uma análise ao ITC sobre a intervenção. A margem deve baixar.

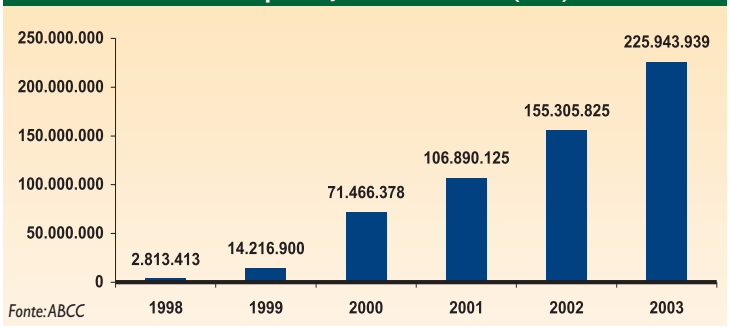
A margem preliminar de dumping entra em vigor a partir da data de publicação da decisão no Registro Federal dos EUA.

O Brasil não entraria na investigação feita pelo DOC, pois apenas os países com mais de 5% das importações feitas pelos EUA teriam empresas vistoriadas. Por representar perigo potencial, empresários americanos incluíram o País na inspeção. Em 2003, seis países incluídos na ação antidumping movida pelos pescadores norte-americanos responderam por 75% das importações americanas. Os compradores norte-americanos não encontram camarão em outros mercados.

O consumo de camarão nos EUA cresceu 13,35% nos últimos cinco anos. Somente em 2003 expandiu 17,5%. O País depende em 90% de camarão importado para suprir a demanda. Mesmo sob a ação anti-dumping, os EUA importaram 600 mil toneladas só nos primeiro cinco meses de 2004, principalmente da Tailândia.

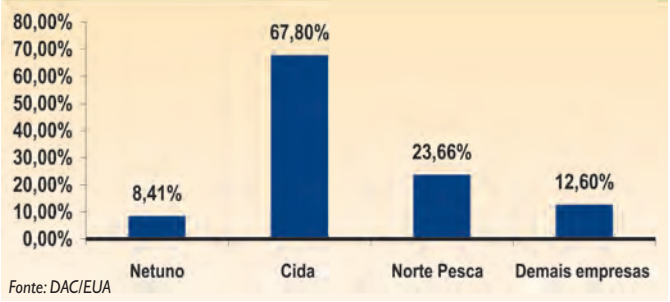
A carnicicultura representa, principalmente para o Nordeste, uma alternativa de geração de uma nova economia no meio rural. Na região, a atividade tem gerado 3,75 empregos por unidade de área. È hoje o setor que mais gera empregos. Num ofício tido com essencialmente masculino, um universo de 14% dos trabalhadores do setor é formado por mulheres, que estão tendo a primeira oportunidade de emprego. ■

Brasil: exportação de camarão (US$)



Fonte: ABCC

EUA aplicam sobretaxa em camarão importado do Brasil



Fonte: DAC/EUA

Para entender a ação antidumping

Dumping é a denominação usada pelos norte-americanos para definir a prática de preço para comercialização do camarão congelado abaixo da média de custo de produção do produto, gerando uma concorrência desleal.

Promotor: Associação dos pescadores do Sul dos Estados Unidos.

Acusados: China, Tailândia, Vietnã, India, Brasil e Equador = 75% das importações dos USA.

Denúncia: venda de camarões a preços abaixo de mercado interno ou abaixo do custo de produção.

Evolução das exportações de camarão cultivado, em US$

Estados	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Ceará	2.436.788	6.228.900	20.381.566	30.957.195	54.759.630	80.944.384
Rio G. Do Norte	137.546	1.558.300	13.460.698	28.832.708	48.760.709	71.099.681
Pernambuco	110	1.711.900	13.292.826	18.388.978	23.459.135	30.484.771
Bahia	96.269	2.800.300	19.010.215	20.777.319	18.462.431	20.085.229
Paraíba				2.204.919	4.142.073	12.073.538
Piauí	142.700	1.917.500	5.321.073	5.044.257	5.721.847	8.441.054
Outros	-	-	-	684.749	-	2.815.282
Total	2.813.413	14.216.900	71.466.378	106.890.125	155.305.825	225.943.939

Fonte: Alice web/ Mdic





Por quem os s

O Brasil iniciou sua ofensiva com sucesso em dois contenciosos na OMC

MARCOS S. JANK

Em agosto do ano passado, os sinos dobravam anunciando um réquiem para Cancun, a fracassada reunião ministerial da Organização Mundial do Comércio (OMC). Quase um ano depois, na madrugada de 1° de agosto último, em Genebra, finalmente, uma boa notícia trouxe alento ao multilateralismo comercial, pois se conseguiu evitar um mau acordo, como era o caso em Cancun, e foi definido um programa de trabalho da Rodada de Doha, com a estrutura básica para o futuro acordo multilateral, agora, previsto para ser concluído na 6ª Conferência Ministerial da OMC, a ser realizada em Hong Kong, em dezembro de 2005.

O Brasil, que liderou a formação do G-20, em Cancun, consolidou essa posição de destaque nas negociações de Genebra, sendo um dos cinco países que formam o NG-5 (os demais são: EUA, os países da União Européia, Austrália e Índia), um grupo informal que teve um papel importante na elaboração do novo programa de trabalho em Doha.

Terceiro maior exportador agrícola mundial e um dos países que mais teria a ganhar com a liberação dos mercados importadores, o Brasil tem pela frente uma fase desafiadora, pois falta definir, por exemplo, quando serão eliminados os subsídios às exportações.

Sem dúvida, a área em que mais se avançou no programa de trabalho de Doha foi a da competição das exportações agrícolas. O texto afirma "que os membros estabelecerão modalidades detalhadas que garantam a eliminação em paralelo de todas as formas de subsídios à exportação e medidas que tenham efeito equivalente, em uma data a ser negociada". Decreta-se, assim, em data a ser acordada, o fim dos subsídios à exportação e os avanços efetivos para disciplinar os créditos à exportação, as práticas distorcidas usadas por empresas estatais de comércio e o abuso dos programas de ajuda alimentar.

Na área de apoio interno aos agricultores, a primeira boa notícia é que o programa de trabalho acertado em Genebra determina prioridades ambiciosas e aceleradas para o problema dos subsídios ao algodão, que, de fato, deverá avançar mais que outros produtos, por conta da pressão dos países africanos e das ONGs e, num futuro próximo, pelos resultados finais do contencioso comandado pelo Brasil contra os EUA. Os dois contenciosos – o do algodão e o do açúcar; este último, contra a União Européia – questionam o cerne do protecionismo agrícola naqueles mercados. Em ambos, o Brasil já obteve vitória preliminar.

Apesar dos avanços que os contenciosos e o G-20 representaram, graças à organização do setor privado do agronegócio, que tem atuado de forma ativa e profissional, e aos negociadores brasileiros na OMC, ainda não existe segurança de que o Brasil conseguirá acesso efetivo aos mercados agrícolas sensíveis e de que os subsídios serão cortados além dos níveis hoje praticados pelos países desenvolvidos. Isso porque, ainda no contexto do apoio interno aos agricultores, o acordo de Genebra estabeleceu que haverá reforma da chamada "caixa azul", um mecanismo que permite acomodar alguns instrumentos de política agrícola, criados pela Lei Agrícola de 2002, dos EUA (principalmente, os pagamentos contra-cíclicos) e pela tímida reforma da Política Agrícola Comum da União Européia, ocorrida em 2003 e 2004.

Nem tudo, no entanto, são nuvens cinzentas. Há uma boa notícia ainda no capítulo do apoio interno: a definição de um corte global no teto dos subsídios distorcidos, que incidirá sobre a soma da "caixa amarela", "caixa azul" e *de minimis*. Assim, já no primeiro ano, haverá uma redução de 20% no teto dos subsídios distorcidos. O nível do corte glo-



bal deverá ser um dos temas mais aguardados da próxima etapa das negociações.

Acesso aos mercados

Outro tema que demandará esforços suplementares de negociação é o acesso a mercados agrícolas. Já se sabe que a definição exata dos produtos sensíveis ficará para a nova fase das negociações.

Quanto ao acesso a mercados de bens industriais, o texto original de Cancun fixava metas ambiciosas de consolidação de tarifas, fórmula não-linear de desagravação, acordos setoriais de redução ou eliminação de tarifas, tratamento de preferências e outras áreas nas quais o Brasil é majoritariamente defensivo. O texto final, no entanto, mantém sob negociação a maioria dos pontos sensíveis para o Brasil.

Alca e UE-Mercosul

As outras negociações nas quais o Brasil está envolvido – a Área de Livre Comércio das Américas (Alca) e o acordo bi-regional União Européia-Mercosul –, ou seja, as rodadas regionais, caminham em ritmos diferentes. O UE-Mercosul parece ser o único a ter alguma chance de sucesso, este ano; enquanto a Alca está em processo em estagnação. O acordo com a Europa deverá ser concluído em outubro, e tudo indica que será *light*, isto é, com um grau de ambição reduzido.

Os produtos sensíveis da agricultura foram excluídos do acordo, no sentido da eliminação das tarifas, sendo que a única possibilidade de conclusão do tratado reside na aceitação de quotas de importação, em muitos casos, inferiores aos volumes de comércio hoje praticados. Um exemplo é o das quotas oferecidas pela União Européia para a carne bovina (no máximo, 100 mil t) e para a carne de frango (75 mil t), enquanto o Brasil já exporta para aquele bloco quantias superiores a esses volumes. As vendas brasileiras de carne bovina para a União Européia atingem 150 mil t, e as de frango, 260 mil t, pagando tarifas que equivalem a mais de 100% do preço do produto.

A Alca foi esvaziada pelos seus co-presidentes: o Brasil e os EUA. Os EUA optaram pela estratégia da "liberalização competitiva", com a qual buscam resultados nas várias frentes de negociação – na OMC e nos acordos bilaterais de comércio, que proliferam no mundo e revelam uma nova dinâmica. Os EUA preferem esse tipo de acordo, porque é mais ambicioso em temas que vão além do acesso a mercados e tem o efeito nefasto de criar preferências com todos os países das Américas, exceto o Mercosul, em nosso desfavor.

As resistências do Brasil em relação à Alca são conhecidas e se manifestam em áreas como propriedade intelectual, compras governamentais e investimentos. Em algumas dessas áreas, compras governamentais, por exemplo, a nossa legislação foi reformada e é, inclusive, mais aberta do que a dos parceiros desenvolvidos, com quem estamos negociando. Os investimentos são bem-vindos e desejáveis, mas acordos sobre eles não o são. Contradições como essa dificultam as negociações da Alca e do acordo da União Européia-Mercosul.

É lamentável que, depois de mais de 500 reuniões envolvendo 34 países americanos, desde 1994, não se prossiga na construção da área de livre comércio hemisférica. Em vez disso, proliferam os acordos bilaterais e plurilaterais de menor envergadura. Hoje, há muito mais acordos de comércio do que países no mundo, sendo que, muitos deles, ignoram a lógica das fronteiras físicas e, até mesmo, as regras básicas do funcionamento da OMC.

Dois pesos

O Brasil está sabendo atuar na OMC de forma a garantir vitórias para o País. Indiscutivelmente, a nova liderança do agronegócio forneceu ao governo o primeiro conjunto ordenado de baterias ofensivas da história da política comercial brasileira. O agronegócio iniciou sua carreira ofensiva com o sucesso dos dois contenciosos que o País ganhou na OMC contra os subsídios americanos ao algodão, e os europeus, ao açúcar. No governo Lula, o Brasil finalmente chegou ao centro das decisões da Rodada de Doha, com a sua participação no NG-5.

O governo Lula, porém, ainda está 'patinando' no relacionamento Sul-Sul já que, ao fazer acordos com países em desenvolvimento, tem encontrado dificuldades no sentido de reduzir a proteção agrícola e industrial. Os países em desenvolvimento costumam impor altas tarifas de importação.

A melhor imagem para a política comercial brasileira é um pé no freio (no caso da Alca) e outro no acelerador (na negociação na OMC). Essa política é típica de sociedades que não têm clareza a respeito dos seus objetivos de longo prazo. ■

MARCOS S. JANK *é professor livre docente da FEA-USP e presidente do Instituto de Estudos do Comércio e Negociações Internacionais (ICONE) – Site: www.iconebrasil.org.br.*

Estratégias para o combate à fome

A oferta global de alimentos cresceu a uma taxa superior à do aumento da população, mas o número de subnutridos é de 798 milhões



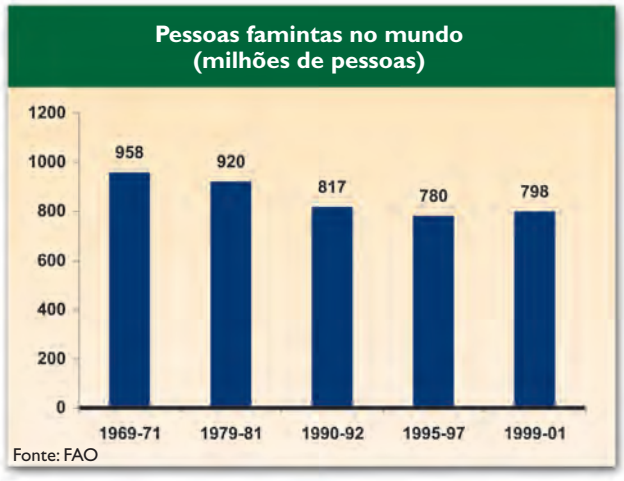
Se o mundo aumenta seus picos na produção de mais alimentos, com a emergência de forças na agricultura global, em nações como Brasil, Índia e China, ao mesmo tempo, cresce o número de famintos. Um paradoxo que provoca mudanças na estratégia de combate à fome. No passado, as agências internacionais estimulavam os países a resolverem os surtos de fome com mais produção, mas agora, buscam enfrentar os problemas mais básicos da pobreza no campo.

A antiga fórmula para os países em desenvolvimento - produza mais alimentos e alimente mais pessoas - é substituída por outro tipo de apelo - crie mais empregos e gere renda para a compra de alimentos. O marcante contraste entre produção de alimentos e pobreza pressiona a sociedade e os políticos em diversos países.

No mundo, a oferta disponível de alimentos e fibras é farta, e sua expansão ganhou do aumento da população. De acordo com o Programa Mundial de Alimentação (PMA), da Organização das Nações Unidas, os produtores rurais geraram colheitas suficientes para proporcionar a cada pessoa 2.800 calorias por dia. A meta do PMA é fornecer 2.100 calorias por dia a seus beneficiários.

De 1950 a 2000, a produção passou de 650 milhões de toneladas para 1,9 bilhão de

toneladas. Se fossemos produzir a colheita de 2000 com a tecnologia de 1950, teríamos de incorporar uma área de 1,1 bilhão de hectares. O habitat natural de muitos animais e espécies terrestres seria destruído. Quase todo este aumento na produção foi resultado do crescimento da produtividade, devido à interação de vários fatores.



Revolução Verde

Nos anos 60, quando florescia a Revolução Verde, a Índia implementou uma série de políticas para aumentar a produção agrícola e reduzir a fome, que estava em rápida propagação. A iniciativa foi bem-sucedida, e os estoques de trigo e arroz chegaram aos 60 milhões de toneladas. Em 2001, o país dispunha de estrutura própria para organizar a exportação de grãos. Esse desenvolvimento não foi suficiente para evitar que muitos camponeses sem instrução, terras e renda amargassem a situação dramática da fome.

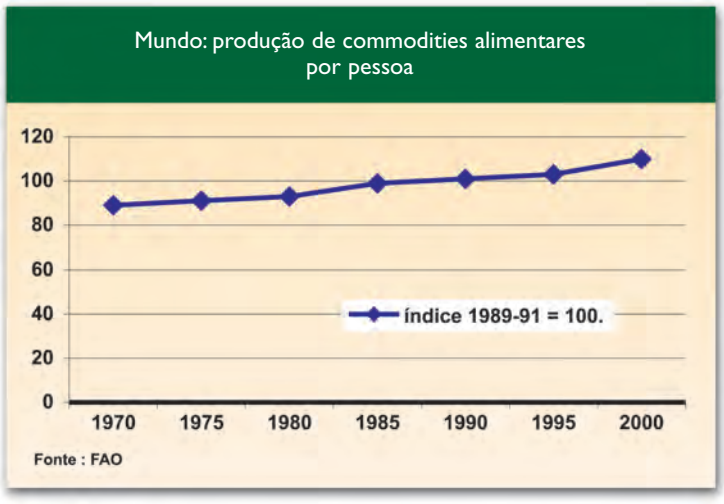
A África continua sendo um grande problema. Seu produtor tem custo cinco vezes maior que os brasileiros. Existem regiões com condições de boas colheitas, mas a 200 quilômetros dali, existem pessoas morrendo de fome. Faltam estradas e caminhões para transportar os grãos. Ainda há muitos animais selvagens no leste do continente, e é preciso proteger as planícies em que zebras e antílopes descem quando começa a chover, em dezembro, e lá ficam durante o inverno, até começar a seca, para, depois, voltarem às partes altas no verão. Não importa se são parques nacionais. A saída é a revolução em produtividade para mudar a produção no continente africano nas próximas duas décadas, como aconteceu na Ásia, nos últimos 35 anos.

Subnutridos

Depois de diminuir durante décadas, o número estimado de subnutridos nas nações em desenvolvimento aumentou de 18 milhões para 798 milhões pessoas, de 1997 a 2001, de acordo com os dados recentes da Organização das Nações Unidas para Agricultura e Alimentação (FAO). Para reverter essa situação, os governos trabalham no sentido de inserir o pequeno produtor marginal nas cadeias produtivas conectadas ao mercado.

Recentemente, o grupo G-8, dos países desenvolvidos, assumiu o plano para erradicar a fome no Chipre e na África, com a instalação de programas de trabalho para cinco milhões de famintos crônicos terem condições de adquirir a própria alimentação. Já o governo chinês anuncia uma redução de impostos e o aumento de investimentos em áreas rurais. No encontro da União Africana, seus líderes tomaram a decisão de destinar 10% dos recursos definidos para a agricultura para o desenvolvimento rural.

Uma das novas estratégias do PMA consiste em desenvolver um programa sustentado na alimentação, que alcança, até agora, 15 milhões de crianças. O objetivo é encorajar as 300 milhões de crianças famintas no mundo a freqüentarem escolas. O vice-diretor do PMA argumenta que uma população com pouca educação e sem saúde não consegue tirar proveito de uma economia aberta. ■



Corte de subsídios ajuda pouco os países pobres

Um dos elementos-chave nas discussões sobre comércio internacional na OMC, o de cortar os auxílios concedidos pelos governos (especialmente, na UE e nos EUA) a seus produtores, terá pouco efeito na ajuda aos agricultores de países pobres. Nos campos rurais da África, por exemplo, os gargalos na rede de transporte, as técnicas agrícolas ineficientes e a concorrência de preços anulam, na maioria das vezes, os benefícios provenientes de um acordo entre os negociadores sobre a redução de subsídios agrícolas e tarifas. Poucos países possuem sistemas de refrigeração para entregar produtos frescos. Os países em desenvolvimento, com maiores potenciais de ganho nos acordos de comércio, são Brasil, China e Índia. O cumprimento de rígidas exigências sanitárias da Europa e nos EUA constitui um problema de ordem geral, porém, afeta muito mais aqueles países com dificuldade para registrar informações sobre como e quando as culturas e criações são conduzidas.

O "motor" da interiorização do desenvolvimento

EVARISTO MARZABAL NEVES

A equipe econômica do Valor, em parceria com a Fundação Getulio Vargas, de São Paulo, divulgaram o quarto relatório anual sobre as 1000 Maiores Empresas Brasileiras. A pesquisa é balizada por indicadores econômico-financeiros e pelos balanços não-consolidados dos exercícios de 2002 e 2003.

No ranking, ganha destaque a ascensão das cooperativas do agronegócio, reforçadas pelos seus bons desempenhos nas exportações brasileiras: pela primeira vez, chegaram a US$ 1,055 bilhão, no primeiro semestre deste ano, 85% a mais no comparativo com igual período de 2003, que totalizou US$ 571,3 milhões.

No trabalho, chamam a atenção os indicadores de receita operacional liquida e crescimento sustentável, ambos com peso 2, enquanto os demais tiveram peso 1. A análise é dirigida às cooperativas do setor da agricultura, com exclusão daquelas ligadas ao álcool, açúcar e aos alimentos, superadas pelas organizações privadas, nas dez melhores posições.

Receita operacional líquida

Tem o mesmo significado do faturamento liquido ou das vendas liquidas, calculada a partir da dedução da receita bruta, de impostos, descontos e devoluções.

No que se refere às cooperativas do setor da agricultura, a classificação revela informações, muitas vezes, surpreendentes por parte da comunidade econômica, mas bem conhecidas no interior do País.



Quando são analisadas as dez primeiras cooperativas no setor da agricultura, em termos de receita líquida e do posicionamento, nos anos de 2002 e 2003, fica evidente a ascensão delas entre as 1000 maiores empresas brasileiras. O desempenho mostra a força das organizações cooperativas agrícolas na economia brasileira.

Crescimento sustentável

É calculado pela divisão do percentual de aumento da receita liquida pelo percentual de aumento do patrimônio liquido ajustado. Quanto mais a relação (expressa em pontos) fique próxima de um, melhor é o quociente de crescimento sustentável. Ele mede uma situação de equilíbrio, 'oxigenação e fôlego' da organização.

Entre as cooperativas do setor agricultura com valores mais próximos da unidade, a maioria melhorou de posição entre as 1.000 maiores empresas ou passou a fazer parte da lista. As organizações mais bem posicionadas em termos de receita líquida, mas excluídas e entre as 10 melhores em termos de crescimento sustentável, também apresentaram bons índices, como a Coamo, C Vale, Lar, Coopercitrus e a Cooperativa Integrada.

O que dizem os indicadores

A ascensão das cooperativas agrícolas não está associada somente a fatores conjunturais de curto prazo, mas, sim, a uma verdadeira revolução empresarial

e tecnológica em curso, silenciosamente, no interior do País.

No embalo da evolução do agronegócio, as cooperativas agrícolas, após a quebra de algumas, mudaram de orientação e passaram a pensar e agir de forma mais profissional. Seus executivos foram treinados e capacitados para imprimir a colaboração interna e fortalecer o lema "a união faz a força".

Se conscientizaram das ações e lições passadas pelas organizações do "antes e pós-porteira", como a concentração horizontal e a integração vertical. Desenvolveram fusões e aquisições, de modo a associar eficiência e eficácia, por meio de economias de escala e de enfoque e otimização dos custos de produção e de transação. Um caminho para a agricultura aumentar seu poder de negociação no encadeamento 'para frente e para trás' do complexo agroindustrial.

Hoje, na agricultura, é aplicado o provérbio: "uma andorinha, só, não faz verão", de tal forma que o agricultor, isolado, tende a desaparecer. A saída é a união participativa e cooperativa.

O que revelam os indicadores de receita liquida e crescimento sustentável das cooperativas?

1 - Alcance da maturidade e sustentabilidade num ambiente de acirrada competitividade, principalmente, com as multinacionais de alimentos. Imprimem melhoria e treinamento intensivo para aprimorar a capacidade gerencial e tecnológica de seus funcionários e associados. Foi-se o tempo de estas serem apenas cooperativas de produção e comercialização de matéria-prima e commodities. Como regra geral, elas se tornaram competitivas, com negócios em diversos elos da cadeia agro-alimentícia, e imprimiram a verdadeira filosofia do cooperativismo: "a união faz a força".

2 - Capitalização e reservas para investimentos seguros e planejados, a fim de fortalecer a almejada integração vertical, nas fases de "vacas gordas" dos últimos anos. O Valor Data selecionou 162 empresas ligadas ao agronegócio, com destaque na maioria dos indicadores financeiros analisados, tanto em 2003 como em 2002. A receita liquida consolidada dessas empresas aumentou 29% e alcançou R$117,3 bilhões; o lucro líquido saltou 301,1% e atingiu os R$7 bilhões; o lucro financeiro ainda ficou negativo em R$914,3 milhões, mas melhorou 87,8%; e a margem liquida, rentabilidade, giro de ativo e liquidez corrente também melhoraram.

3 - Na busca da integração vertical, passaram a caminhar e depender muito mais 'de suas próprias pernas' para atuar e perfilar ao longo da cadeia agro-alimentícia com seus recursos armazenados e staff treinado, desde as estações experimentais e os centros tecnológicos até o consumidor final. Passaram a ser agentes financeiros para muitos associados produtores. Dos R$100 bilhões necessários para financiar a ultima safra de 2003/04, cerca de R$35 bilhões vieram das indústrias, R$33 bilhões dos próprios produtores e cooperativas, e R$32 milhões saíram de cofres públicos.

4 - Passos dados de acordo com o 'tamanho das pernas', pois entendem que o estágio de euforia com grãos (oleaginosas e cereais), fibras, carnes, açúcar e álcool pode se reverter e, dessa forma, os investimentos programados para os anos vindouros estariam ajustados conforme o planejado. O relatório em 'gestação' no Instituto de Finanças Internacionais (representa 320 dos maiores bancos e corretoras do mundo) prevê para o Brasil uma desaceleração do ritmo da economia, em 2005, quando o setor exportador não tiver mais tanto espaço para crescer. Ademais, contabilizam para a próxima temporada o anúncio de safras generosas nos EUA, um crescimento da área plantada com soja e algodão, no Brasil; desaquecimento nas importações chinesas de commodities agrícolas, elevação dos estoques mundiais de passagem e interrupção na ascensão dos preços médios.

Há mais para se relatar neste 'andar da carruagem'. Por unir um enorme contigente de agentes econômicos, arregimentar grande número de mini, pequenos, médios e grandes produtores rurais, ser fonte geradora de empregos ao longo da cadeia agro-alimentícia, aumentar a renda, formar capital e ativar o setor terciário regional (comercio, serviços, transportes etc.), pelo Brasil afora, as cooperativas do agronegócio são vistas como o motor da interiorização do desenvolvimento. ■

EVARISTO MARZABAL NEVES *é professor titular, chefe do Departamento de Economia, Administração e Sociologia da ESALQ/USP. E-mail: emneves@esalq.usp.br.*

Cooperativas agropecuárias: classificação no setor da agricultura das 10 primeiras, por receita liquida e posicionamento, entre as 1000 maiores empresas, em 2002 e 2003, em R$ milhões

Cooperativa	R$ milhão	Posição	
		2002	2003
Coamo, PR	3.058,7	64	54
C Vale, PR	1.108,2	222	172
Carol, SP	997,9	232	197
Cocamar, PR	866,0	279	224
Coop. Integrada, PR	730,5	348	266
Coopercitrus, SP	729,2	354	267
Comigo, GO	700,4	347	276
Lar, PR	658,1	369	295
Coopavel, PR	642,4	318	297
Cooxupé, MG	626,8	327	304

Fonte: Valor 1000 - 1000 Maiores Empresas, Ed. 4, Ano 4, pag. 166.

Cooperativas agropecuárias: crescimento sustentável no setor da agricultura e posição entre as 1000 maiores empresas brasileiras, em 2003 (em pontos)

Cooperativa	Pontos	Posição entre as 1000 maiores
Cotrisal, RS	1,0089	529
Cotriel, RS	1,0091	741
Coopavel, PR	1,0106	297
Cooperalfa, PR	0,9831	319
Cocatrel, MG	1,0178	921
Carol, SP	0,9760	197
Cooxupé, MG	1,0294	304
Comigo, GO	0,9603	276
Cooagri, MS	0,9512	422
Cooparaiso, MG	1,0546	818

Fonte: Valor 1000 - 1000 Maiores Empresas, Ed. 4, Ano 4, p. 166.

Novo perfil das cooperativas

Elas se transformam em 'universidades' corporativas e investem em cursos e treinamento "in company" de seus diretores, técnicos e funcionários, por meio de MBA em gestão estratégica e de agronegócio, governança, marketing, finanças etc.;

- Implantam estações agronômicas experimentais e centros tecnológicos, e realizam pesquisas de campo em parceria com Universidades e Institutos de Pesquisa;
- Promovem dias de campo e parcerias com empresas de insumos do "antes da porteira";
- Idealizam feiras e exposições anuais;
- Criam agências de financiamento;
- Melhoram e ampliam a infra-estrutura de beneficiamento, armazenagem, industrialização, passagem pelos frigoríficos e transformação de matérias-primas em produtos semimanufaturados e manufaturados;
- Criam marcas próprias e montam supermercados regionais.

Mercado promissor para açúcar e álcool

Vitória brasileira na OMC traz novas perspectivas para o setor

Os bons momentos dos anos 70, época da implantação do Proálcool, parecem estar de volta. A vitória na Organização Mundial do Comércio (OMC) contra a re-exportação de açúcar com subsídios, praticada pelos países europeus, trouxe ânimo ao Brasil; o que pode ampliar suas vendas externas em 4 milhões de toneladas, abocanhando entre 50 e 60% do mercado mundial.



Brasil: safra de 2004/05 de álcool, em bilhões de litros

Centro-Sul	12,8
Norte-Nordeste	2,5
Total	15,3

Fonte: UNICA

No álcool combustível, o panorama é promissor. As negociações com a União Européia e o Japão para a importação de etanol, a ser adicionado aos combustíveis fósseis, trazem perspectivas positivas. Até 2010, a ampliação da área destinada ao cultivo de cana-de-açúcar passará de dois milhões de hectares e ocupará 7,5 milhões de hectares, segundo dados da União da Agroindústria Canavieira do Estado de São Paulo (Unica), com investimentos da ordem de US$6 bilhões.

Internamente, a produção de álcool hidratado recupera o prestígio da década de 80, quando os carros a álcool representaram mais de 90% da produção das montadoras de automóveis, no Brasil. Na safra de 2004/05, poderá haver empate com o volume do tipo anidro (misturado à gasolina), de maior participação no mercado, nos últimos anos. O aumento das vendas de carros do tipo *flexfuel* (biocombustíveis) e de veículos movidos a álcool impulsiona o consumo de álcool hidratado. Do total da produção de álcool estimada para a safra 2003/04, o mix foi de 60% para o tipo anidro, e de 40% para o hidratado.

Nos anos 90, a produção de álcool hidratado perdeu terreno, com a perda de confiança dos consumidores nos veículos a álcool, por conta de uma crise de abastecimento. Houve migração para os carros à gasolina. Para 2007, as vendas de carros do tipo *flexfuel* representarão dois terços do total comercializado, e o consumo de álcool anidro se estabilizará. As projeções são de uma produção de álcool hidratado de 12 bilhões, até 2010.

Existem, no Estado de São Paulo, 21 projetos para a construção de novas usinas de açúcar e álcool, em diferentes etapas de execução. É impossível calcular os investimentos, por causa da diversidade de projetos, que vão desde o aproveitamento de capacidade ociosa, passam pela expansão de unidades em funcionamento, indo até a instalação de novas plantas industriais. Na construção de novas unidades, a situação também é diversificada: vai desde a planta na prancheta, à formação do canavial e à construção da unidade.

O avanço da cadeia do álcool

- **Visão de curto prazo:** 10% a 15% para exportação; 85% a 90% para consumo interno; Centro-Sul: 31 projetos e aumento na produção de 60 a 70 milhões de toneladas; Investimento médio de cada projeto: em US$50 milhões.
- **Cenário para 2010:** Consumo de mais 7 bilhões de litros; Incorporação de 2 milhões de hectares de cana-de-açúcar; Regiões de maior potencial: SP (Araçatuba, Rio Tietê e Triângulo Mineiro), GO, MG, MS e Noroeste do PR; Sertãozinho: disputa acirrada na cana ofertada.

Cenário para 2010

No âmbito da região Centro-Sul, existem 31 projetos. No cenário para 2010, a produção de cana crescerá em 50%, chegando aos 550 milhões de toneladas, com aumento de mais de dois milhões de hectares. As exportações saltarão para 5 bilhões de litros, representando quase 25% da produção prevista em 19 bilhões de litros. Na safra de 2004/05, poderá haver uma redução de 2% na produção nacional. Em 2003/2004, foram produzidos 14,7 bilhões de litros. As exportações de álcool superarão em 15% o volume produzido em 2003. A pressão de embarque diminui, pois os altos estoques de passagem baixaram. ■

Cota preferencial para exportação para os EUA

A Portaria nº 224, publicada no Diário Oficial, define o rateio da cota preferencial de toneladas curtas de açúcar demerara para exportação para o mercado americano, entre os estados do Nordeste. O açúcar, vendido para os Estados Unidos a preços superiores aos de mercado, só pode ser fornecido pelas usinas do Nordeste, como determina o Artigo 7º da Lei 9.362, de 13 de dezembro de 1996.

Brasil: cota preferencial para exportação aos EUA (safra de 2004/05)

Estado	Toneladas
Alagoas	76.849,69
Pernambuco	67.101,33
Rio Grande do Norte	6.432,58
Paraíba	4.277,51
Sergipe	2.791,81
Maranhão	522,44
Ceará	865,30
Amazonas	655,00
Bahia	6.106,06
Total	165.601,72

Brasil amplia mercado para a carne

A expectativa é de que as vendas externas cresçam até 20% em volume e, entre 40% e 50%, na receita



Apesar da tendência de queda nas exportações mundiais de carne bovina, em 2004, o Brasil e a Austrália aumentam suas vendas. O principal motivo disso é a restrição imposta aos produtos dos Estados Unidos nos principais mercados mundiais, em decorrência da encefalopatia espongiforme bovina (EEB), anunciada em dezembro, além da lentidão no processo de reabertura dos mercados.

O Brasil aumenta as vendas para pequenos mercados, mas não pode substituir a carne dos Estados Unidos nos grandes mercados do Japão e da Coréia. Esses países ainda não reconhecem o *status* sanitário brasileiro, com relação às áreas livres de febre aftosa. O fortalecimento do Euro impulsiona as remessas aos países da União Européia, onde os preços estão em patamar elevado. Como ainda não houve recuperação das exportações do bloco europeu após a última grande crise da EBB, em 2001, os embarques vão também para terceiros mercados, como os países do Oriente Médio.

Mundo: exportação de carne bovina (em milhões de toneladas)

2003	2004
5,13	5,9

Fonte: USDA

EUA: balanço da carne bovina - 2004 (mil toneladas)

Produção	11.550
Consumo	12.840
Exportação	195
Importação	15.100

Fonte USDA.

Brasil: exportação de carne bovina (janeiro a julho)

Item	2003	2004
Quantidade	726,5 mil t	US$ 964 mil t
Receita	US$ 765,6 milhões	US$ 1,313 bilhão

Fonte : SECEX

Preços médios dos embarques - julho/2004 (Por tonelada)

União Européia: US$3,7 mil
Chile: US$1,9 mil
Egito: US$1,45 mil

No caso da Austrália, a expectativa é de crescimento das exportações para o mercado asiático, especialmente, Japão e Coréia, para atingir 1,3 milhão de toneladas em 2004. O Japão deverá reduzir as importações em cerca de 35%, para 520 mil toneladas, enquanto a Coréia reduzirá em 55%, para 200 mil toneladas. A produção australiana permanecerá inalterada em cerca de 1,95 milhão de toneladas. A normalização da situação climática e a recuperação das condições de pastagens possibilitam o aumento do rebanho. No entanto, a situação de queda no comércio internacional persistirá enquanto as restrições à carne dos Estados Unidos estiverem em vigor.

Situação dos EUA

A previsão das exportações de carne bovina dos Estados Unidos, em 2004, é 83% inferior em relação à de 2003. Entre seus principais mercados, Japão e Coréia continuam fechados, mas o Canadá e México reabriram as fronteiras. Com o rebanho em queda pelo nono ano consecutivo, em decorrência de seca nas principais regiões produtoras, a produção caiu 4% , mas o consumo cresceu 4%. As importações sobem 10,8% e mantêm o país na condição de maior importador mundial. A carne que não é exportada está abastecendo o mercado interno e amenizando o quadro de aumento de demanda e queda na produção.

As exportações brasileiras apresentam excelente resultado. Além das maiores entregas, os preços subiram com muito mais força. Os principais mercados são: Egito, Chile, Países Baixos, Reino Unido, Alemanha e Itália. A novidade

consiste nas compras da União Européia. No caso da Rússia, com cotas para importação fixadas para "outros países", em 68 mil toneladas, o Brasil já vendeu 74 mil toneladas de carne bovina. A UE, o Japão e os Estados Unidos pagam melhor pelo produto nacional porque compram cortes nobres, de maior valor. A expectativa é de que as vendas externas aumentem, em 2004, entre 15% e 20% no volume e em 40% a 50% na receita.

Mercosul-UE

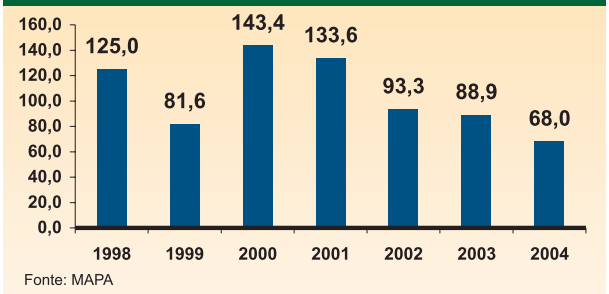
O representante da CNA argumenta que é importante obter avanços na próxima rodada de discussões do comitê negociador bi-regional Mercosul-UE, que ocorrerá este mês, em Bruxelas, para que o Brasil tenha maior acesso a um mercado que paga melhor pela carne. O setor produtivo da carne do Mercosul defende uma cota anual de exportações para a UE de 315 mil toneladas de carne bovina, com tarifa zero. Atualmente, o Mercosul exporta 230 mil toneladas de carne para o mercado europeu por ano, sendo 130 mil toneladas com tarifa reduzida (20%) e 100 mil toneladas com taxação que equivale a 170%.

Nos meses compreendidos entre agosto de 2003 e julho de 2004, o Brasil obteve faturamento recorde. O mesmo sucedeu entre janeiro e julho de 2004. A tendência é firme. Os preços médios da tonelada exportada estão em crescente recuperação na carne *in natura* exportada: de julho/2003 a julho/2004, a tonelada passou de US$1.893 para US$2.204.

Pressão dos custos

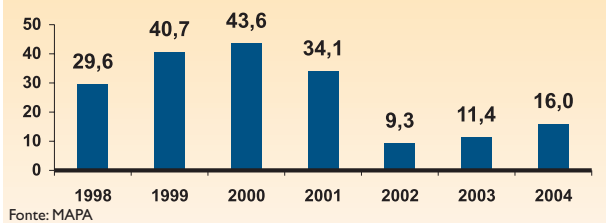
As lideranças reclamam que os aumentos do volume de exportações e da melhoria dos preços médios, entretanto, não foram repassados ao produtor. No período de janeiro a julho deste ano, um estudo da CNA e do Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada da Universidade de São Paulo (Cepea/USP) mostra uma elevação de 6,86% nos custos operacionais totais (COT), enquanto o preço pago pelo boi gordo caiu 0,86%. O trabalho considera nove Estados (GO, MG, MT, MS, PA, PR, RS, RO e SP), que reúnem 78% do rebanho nacional. Somente a suplementação mineral, insumo responsável por 15% dos custos de produção da pecuária de corte, ficou 8,4% mais cara. ■

Orçamento da defesa sanitária - Em R$ milhões. Mais R$ 44 milhões em 2004



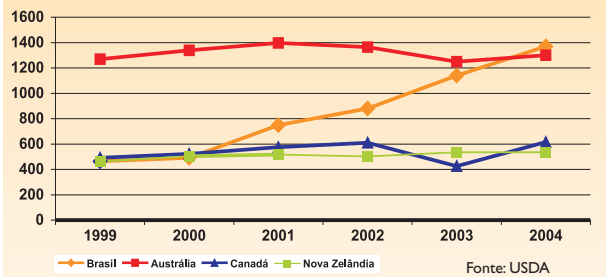
Fonte: MAPA

Transferência da União para os Estados (R$ milhões) Programa de erradicação da febre aftosa



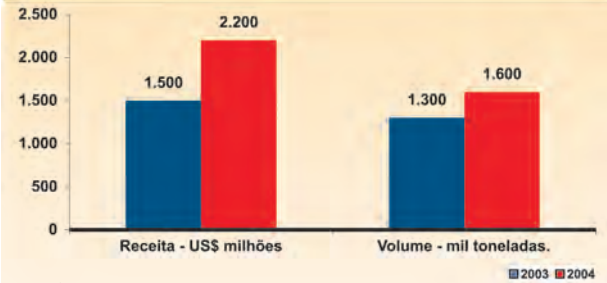
Fonte: MAPA

Mundo: exportação de carne bovina (mil toneladas)



Fonte: USDA

Brasil: exportação de carne bovina



Fonte: CNA

A guerra contra a febre aftosa no Brasil

Apesar do avanço das ações de combate à febre aftosa, episódios recentes são negativos para a imagem da pecuária de corte brasileira e comprometem o trabalho de erradicação da doença, realizado nos últimos anos.

Os focos de aftosa identificados em Monte Alegre (PA), em agosto, e Careiro da Várzea (AM), em setembro, mostram a necessidade de um plano consolidado para erradicar a doença nos circuitos Norte e Nordeste do Brasil. O País deve estar preparado para esclarecer os parceiros internacionais e a opinião pública sobre a chance de aparecerem casos semelhantes. O foco do Amazonas serviu de pretexto para a Russia anunciar a suspensão parcial das compraas de animais vivos e de produtos de origem animal do Brasil.

Além da vacinação realizada em 15 municípios do arquipélago do Marajó, iniciada em 15 de agosto, após o surgimento do vírus, outras medidas foram adotadas no Estado: implementação de um questionário de investigação e análise sorológica dos animais, estruturação do serviço veterinário na área de alto risco, cadastramento dos produtores e intensificação da campanha de vacinação.

Outro problema está na falta de pagamento, por parte do governo do Rio Grande do Sul, das vacinas contra a febre aftosa adquiridas em fevereiro passado. Este fato poderá ter reflexos na próxima campanha de vacinação do Estado, programada para dezembro e janeiro. A dívida com os laboratórios soma R$4,6 milhões e, assim, fica difícil conseguir fornecedores para a próxima licitação.

É fundamental a erradicação da doença para a conquista de mercados importantes, como Japão, Coréia do Sul, Estados Unidos e México. O aporte adicional de recursos para programas de sanidade do Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão, de R$44 milhões, é um sinal positivo.



Modernizando o agronegócio

Com uma grande rede de entrepostos e armazéns, a companhia responde às necessidades de toda a cadeia produtiva: da capacitação do produtor à garantia de produtos de qualidade ao consumidor

PERFIL



Mais qualidade do campo à mesa

Nas instalações da companhia, são comercializadas cerca de 350 mil toneladas de hortigranjeiros por mês

Aos 35 anos, a CEAGESP – Companhia de Entrepostos e Armazéns Gerais de São Paulo – vivencia uma fase de revitalização e de preparação para o futuro. A empresa, que fortaleceu sua atuação como canal de escoamento da produção agrícola do Estado planeja as mudanças necessárias para se tornar um agente de evolução dos diferentes elos das cadeias produtivas. Isto inclui ações como a capacitação do produtor, a implementação de programas voltados para a qualidade do alimento e redução de desperdícios e, ainda, o aperfeiçoamento dos sistemas de pesquisa de preços, que servem de parâmetro para o mercado brasileiro de alimentos frescos.

Hoje, seus entrepostos distribuídos pelo Estado reúnem cerca de 8 mil produtores e comerciantes que movimentam mais de 350 mil toneladas de hortigranjeiros por mês. E graças a um conjunto de fatores, que inclui clima favorável e incentivos agrícolas, o volume de alimentos comercializados no Entreposto da Capital cresceu 7,22% no primeiro quadrimestre deste ano, em relação ao mesmo período de 2003.

Na área de armazenagem, a companhia enfrenta o desafio de racionalizar o uso da rede de silos e graneleiros, hoje com capacidade para 1,3 milhão de toneladas de grãos. Com essa meta, colocou à venda unidades deficitárias e está reinvestindo os recursos arrecadados em unidades com melhores perspectivas. Em 2003, o volume de investimentos em manutenção e recuperação estrutural da rede armazenadora cresceu 561% em relação ao ano anterior. Priorizando regiões com indicativos de aumento de produção, a Companhia reativou unidades paralisadas, como Ribeirão Preto – capacidade para 17 mil toneladas de produtos – e retomou unidades terceirizadas, como Franca e Araçatuba. Convênios com prefeituras municipais permitiram, ainda, o reaproveitamento das unidades de Avaré e São Carlos, onde serão criados espaços para atender a agricultura familiar.

Vinculada ao Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, a CEAGESP, que integra o governo federal desde 1998, contribui com suas ações para a modernização da cadeia produtiva.

ENTREVISTA

Modernizar para crescer

Valmir Prascidelli, que comanda a companhia, fala sobre as dificuldades enfrentadas, e as mudanças já realizadas

Na sua disposição de colocar a estrutura da CEAGESP a serviço da horticultura, quais foram os avanços?

Valmir Prascidelli - Preparar a CEAGESP para ser instrumento de interface com a cadeia produtiva é um grande desafio. Embora seja uma empresa consolidada e com papel estratégico no escoamento da produção, havia problemas sérios na sua saúde financeira e administrativa.

Certas dificuldades, como o passivo gerado por ações trabalhistas, quando a empresa ainda pertencia ao governo do Estado de São Paulo, oneram os cofres, reduzem a agilidade e o fôlego para a implementação das ações. Mas demos passos significativos, como a reestruturação do organograma, de modo a valorizar o Centro de Qualidade em Horticultura. O Setor de Economia e Desenvolvimento, que dá apoio aos produtores, é hoje essencial para a redução de perdas e o balizamento dos preços. Cresceu a interação entre as várias unidades da empresa, e o conjunto de atacadistas e produtores. Com isso, avançamos no processo de rotulagem dos produtos hortícolas, paralisado desde 2000. Muitas unidades tinham deficiências de infra-estrutura, mas fizemos progressos. Ampliamos a capacidade de armazenamento e nos credenciamos para a certificação de grãos. Nos entrepostos, criamos alternativas para a inclusão do pequeno produtor, a exemplo do Pavilhão da Agricultura Familiar, em Bauru.



Quais foram as principais reformas realizadas?

Valmir Prascidelli - Começamos com as obras essenciais, necessárias à redução de despesas. No Entreposto Terminal São Paulo, por exemplo, onde o consumo de água e de energia elétrica estava muito acima do normal, realizamos obras de manutenção que resultaram numa economia de R$200 mil. Nos Entreposto de São Paulo, Ribeirão Preto e Sorocaba, recapeamos as vias internas para otimizar a circulação de veículos. Iniciamos o processo de reforma dos pavilhões do ETSP, com a CEAGESP assumindo uma parte dos investimentos, e os permissionários, a outra. Na rede de armazenagem, estamos trocando os equipamentos em situação precária. Em Tatuí, investimos quase R$200 mil para reformar uma célula do silo graneleiro. São apenas alguns exemplos, mas temos um extenso cronograma de obras.

A possibilidade de privatização ainda causa instabilidade à cadeia produtiva?

Valmir Prascidelli - A lógica do governo federal não é privativista. Ao contrário, a lógica é de que o Estado seja indutor e fomente a atividade econômica. Nossa perspectiva é de que a CEAGESP seja retirada do programa de privatizações. Trabalhamos para mostrar que a companhia é eficiente, rentável e estratégica, pois contribui para a regulação de preços e busca a inclusão dos pequenos produtores no mercado. Apresentamos este mês ao Conselho de Administração da CEAGESP um plano de desenvolvimento institucional. Em seguida, vamos levá-lo ao grupo de trabalho do PND. Outra medida importante adotada nestes últimos meses foi a realização de um estudo, por especialistas em transporte e logística da USP, que servirá de base para um plano diretor interno. O trabalho mostra, entre outras coisas, que a localização ideal do entreposto é mesmo a Vila Leopoldina. Também pretendemos levar ao governo o projeto de um novo mercado de flores, setor que vem ganhando destaque na economia nacional e já apresenta bom desempenho nas exportações. A floricultura gera muitos empregos, e uma estrutura adequada dará condições aos permissionários de otimizar suas empresas.

A viabilidade da companhia implica em gerar lucros?

Valmir Prascidelli - Sim, implica na empresa gerar lucros para os acionistas; majoritariamente, o governo federal, mas a CEAGESP não se compara a um banco ou à Petrobrás. No caso da CEAGESP, ela precisa gerar lucro para ser reinvestido na própria cadeia produtiva. Pensar na empresa voltada para um horizonte de desenvolvimento e aprimoramento. Se o seu faturamento restringe a sua atuação, ela não consegue pensar em um horizonte mais amplo de modernização e investimento. O governo federal está preocupado com isso. Quer empresas rentáveis, eficazes, com capacidade para planejar seu crescimento em médio e longo prazo.

A criação de espaços para pequenos agricultores pode não se constituir em atividade rentável, mas é estratégica para o País?

Valmir Prascidelli - Esse é um debate delicado. A legislação determina o cumprimento de processos de licitação para se conceder a permissão de uso dos espaços comercias dos entrepostos. Isso implica na apresentação de documentos que normalmente os pequenos produtores não têm. Estamos conversando com o Ministério da Agricultura sobre a possibilidade de atender às especificidades do mercado hortifrutícola. A meu ver, não há incompatibilidade entre a inclusão de pequenos produtores e ampliar a relação com grandes produtores. Há espaço para todos. A tendência é a de adaptarmos a norma para dar aos pequenos produtores e assentados condições de escoamento de sua produção. Isso significa promover a inclusão dessas famílias no agronegócio e darlhes condição de igualdade na comercialização de seus produtos. Mas o pequeno produtor tem outras dificuldades ligadas à produção, como adquirir tecnologia e conhecimento, entender qual é a melhor forma de utilização de suas terras. É um debate delicado, repito, mas estamos preparados e dispostos a enfrentá-lo.

Sendo uma empresa pública, qual é o papel da CEAGESP no que diz respeito à responsabilidade social?

Valmir Prascidelli - Tanto as empresas públicas como as privadas precisam pensar no seu papel social. As empresas privadas geram empregos, movimentam a economia e contribuem para o crescimento do País. Para a empresa pública, essa responsabilidade é redobrada. Na CEAGESP, quando incluímos os pequenos produtores, damos condições de igualdade para a cadeia produtiva. Queremos assegurar o acesso ao alimento de boa qualidade, por um preço justo. Com eficiência operacional e administrativa, combatemos o desperdício e dividimos a responsabilidade com permissionários e produtores. Adotamos o programa Desperdício Zero, com o objetivo do reaproveitar ao máximo os resíduos orgânicos, por meio de diferentes processos de reciclagem. Criamos o Banco CEAGESP de Alimentos para interagir com prefeituras e entidades prestadoras de serviços assistenciais à população carente. Para dar destino a alimentos sem condições de consumo, adotamos uma normatização para os criadores de animais poderem utilizá-los como ração. Também implementamos sistemas de compostagem orgânica, que têm reduzido em muito o volume de lixo do entreposto. Com esse conjunto de ações, ampliamos nosso papel para a redução das desigualdades, no combate à fome e na preservação do ambiente. Também efetuamos uma contribuição regular para a instituição Nossa Turma, criada por voluntários da companhia e está voltada à inclusão social de crianças carentes da região.

SÃO PAULO

O coração da metrópole

O Entreposto Terminal São Paulo é a maior central atacadista da América Latina e terceira maior do mundo

Dizem que São Paulo não dorme. E, se há um lugar onde isso é fato, é no Entreposto Terminal São Paulo (ETSP), coração pulsante e agitado da CEAGESP e da metrópole. Um lugar no qual o movimento nunca pára e a vida parece buscar novos caminhos, tal como os milhares de carregadores que fazem o frenético transporte de frutas, verduras legumes, pescados e flores.

Localizado na Zona Oeste da Capital, na Vila Leopoldina, numa área de 700 mil m^2, o Entreposto Terminal São Paulo é a maior unidade de comercialização de hortifrutigranjeiros da América Latina e terceira maior do mundo em volume de comercialização, perdendo apenas para Nova York e Paris. Por seus portões passam toneladas de alimentos, vindos de várias partes do Brasil, para o abastecimento de 60% da população da Grande São Paulo.

Nos últimos meses, a estrutura física do Entreposto recebeu investimentos de aproximadamente R$ 1 milhão em reformas e manutenção. Além da recuperação das vias, que contribuiu para a melhoria do fluxo interno, a substituição de instalações hidráulicas, somada à reforma de sanitários e a reparos em vazamentos, levou a uma redução de mais de 50% no consumo de água do Entreposto. De acordo com o diretor técnico e operacional, Ademir José Pereira, além destas, há uma série de obras concluídas e em andamento que estão sendo custeadas, em grande parte, pela empresa. "As demandas por melhorias no Entreposto são muitas, mas estamos conseguindo atendê-las".



Para uma estrutura com quase quarenta anos, tais obras são necessárias e bem-vindas. Especialmente depois do estudo realizado pelo departamento de engenharia de transportes da Escola Politécnica da USP, que recomenda a permanência do Entreposto na Vila Leopoldina, local considerado ideal e estratégico em relação às regiões de origem e destino das mercadorias. O estudo propõe, ainda, a implementação de um plano diretor, como meio para atingir a modernização almejada.

NÚMEROS DO DIA-A-DIA

- 10 mil tonedadas de alimentos
- 4 mil produtores e atacadistas
- 10 mil caminhões
- 1500 automóveis
- 50 mil pessoas
- R$ 6 milhões em negócios

REDE

A qualidade chega ao interior

Onze entrepostos, instalados em regiões estratégicas, comercializam 100 mil toneladas por mês

Distribuídos pelo Estado de São Paulo, os entrepostos da CEAGESP, conhecidos como CEASAS, formam uma rede de distribuição organizada e pronta a servir à comuni-

VAREJO

Mais próximo do consumidor

Os varejões e sacolões atraem mais de 30 mil pessoas por semana

Além da atividade atacadista, a Ceagesp também atua no comércio varejista, oferecendo amplo leque de produtos. Nos varejões, realizados no Entreposto da capital, e nos sacolões, instalados em diferentes bairros, o consumidor encontra produtos de qualidade e a certeza de preço justo, já que o limite máximo é tabelado e fiscalizado pela Companhia.

Atualmente, além dos varejões realizados no Entreposto-Sede, a empresa administra dois sacolões na Grande São Paulo.

O primeiro varejão estreou em setembro de 1979, dentro do ETSP. Semelhantes às feiras-livres, eles são realizados

dade, com controle de qualidade e padronização.

De um lado, o produtor escoa sua safra; do outro, o comerciante do varejo compra frutas, verduras, legumes e flores de qualidade, numa central de distribuição que tem como modelo o Entreposto Terminal de São Paulo.

Quem promove esse encontro entre os elos da cadeia de agronegócios do setor é a CEAGESP, que atende, com suas unidades, a um dos maiores centros consumidores do País.

São 11 entrepostos, que registram um volume de comercialização de mais de 100 mil toneladas por mês, abastecendo feiras-livres, supermercados, quitandas, sacolões, restaurantes e distribuidoras de hortifrutigranjeiros com a mesma qualidade encontrada na Capital. Lá também os produtos comercializados obedecem às normas, aos controles e padrões estabelecidos para a comercialização.

Atuam nessas unidades do Interior mais de mil permissionários – produtores e atacadistas, que ocupam 1868 módulos e 576 boxes.

Novas alternativas estão sendo criadas nesses entrepostos, abrindo espaço para o escoamento das safras da agricultura familiar. Também a experiência de sucesso da Feira de Flores do Entreposto Terminal São Paulo começa a se repetir nos entrepostos regionais, contribuindo para o desenvolvimento do setor.



Entrepostos do Interior

• Araçatuba • Araraquara • Bauru
• Franca • Marília • Piracicaba
• Presidente Prudente • Ribeirão Preto
• São José do Rio Preto
• São José dos Campos • Sorocaba

todos os sábados e domingos, das 7 às 13 horas. Há, ainda, o varejão noturno, todas as quartas-feiras, das 17 às 22 horas. Com seu horário diferenciado, é hoje o mais visitado e, graças à facilidade de estacionamento, se tornou parada obrigatória para um grande número de profissionais na volta do trabalho. Além dos produtos tradicionais das feiras-livres, o varejão noturno apresenta grande variedade de barracas de comidas prontas. Com isso, ganhou tradição de ponto de encontro, um verdadeiro *happy hour* no meio da semana.

Além do rigor no controle da qualidade e dos preços, a Ceagesp zela pela padronização das bancas. Ao todo, os varejões reúnem 2.300 bancas e 412 permissionários, que comercializam mensalmente cerca de 750 toneladas de alimentos.

No caso dos sacolões, a finalidade é oferecer ao público, especialmente o de média e baixa renda, produtos com classificação diferenciada, a um preço máximo por quilo, e cuja oferta pode variar de acordo com a sazonalidade. Atualmente, os sacolões movimentam, juntos, 406 toneladas de produtos por mês.



CADEIAS PRODUTIVAS

Chegou a hora de virar o jogo

Centro de Qualidade em Horticultura faz pesquisa e orienta os produtores

A cadeia de produção de frutas e hortaliças abandona métodos arcaicos de produção e comercialização para adotar padrões de qualidade e atender às exigências do mercado. O produtor rural percebe como é fundamental seguir as normas de classificação, para sua sobrevivência. Ele adota a rotulagem, não porque é obrigado a obedecer a uma lei, mas porque aprendeu que só ganha a confiança do consumidor quando identifica a origem e atesta, 'assinando embaixo', a qualidade do seu produto. Ele começa a sentir também que só ampliará sua participação no mercado interno e competir em igualdade com os fornecedores das principais regiões produtoras do mundo, quando utilizar embalagens adequadas para acondicionar seus produtos.

Para que tudo isso acontecesse, os representantes dos elos das cadeias de produção, reunidos em Câmaras Setoriais de Frutas e de Hortaliças, Cebola e Alho, provocaram um movimento para gerar o Programa Paulista para a Melhoria dos Padrões Comerciais e de Embalagens de Hortigranjeiros, mais tarde, transformado em Programa Brasileiro para a Modernização da Horticultura.

Ficou claro, na época – final dos anos 90 –, que a inexistência de padrões mensuráveis de qualidade e a falta de padronização de embalagens eram problemas que impediam o desenvolvimento do setor. A CEAGESP, como integrante das Câmaras Setoriais, assumiu a missão de criar mecanismos para dar um novo rumo ao mercado dos alimentos frescos. E seus técnicos entraram em campo para atuar diretamente no processo de modernização.

De lá para cá, a equipe de engenheiros agrônomos do Centro de Qualidade em Horticultura (CQH) da CEAGESP se empenhou num trabalho de pesquisa e desenvolvimento, com estudos das características e perspectivas de comercialização de cada produto.

Aquilo que começou como uma tentativa de organização, hoje, se tornou uma rotina eficiente. A equipe promove rodadas de discussões com agricultores, comerciantes atacadistas e varejistas, fabricantes de máquinas e de embalagens; enfim, com representantes dos segmentos envolvidos com cada produto, em todo o Brasil. Do consenso, nascem padrões de qualidade. O objetivo é sempre atender às exigências dos mercados interno e externo, pela utilização de três instrumentos básicos: classificação de produtos, padronização de embalagens e rotulagem de alimentos.

Numa etapa seguinte, a equipe orienta o produtor e o comerciante para se adequarem às mudanças; mostra como classificar, rotular e embalar as frutas e hortaliças de forma adequada, de acordo com a legislação e os princípios básicos de conservação dos alimentos; demonstra como



todos ganham ao se unirem para falar a mesma linguagem dos países mais avançados e modernos do setor, como Chile, na América do Sul; Estados Unidos, na América do Norte; os países da União Européia em geral e, em particular, Itália e Espanha, e também o Japão, na Ásia.

Exemplo do abacaxi – Normatizado, classificado e embalado de acordo com padrões técnicos, o abacaxi, produzido em 20 Estados e sendo uma das frutas mais consumidas no Brasil, oferece, hoje, todas as condições para ampliar a renda dos produtores, gerar mais empregos no campo e aumentar a aceitação da população consumidora.

A fruta, com normas regulamentadas pelo MAPA, demonstra como a modernização é o caminho para o desenvolvimento do setor. Nada aconteceu por acaso, tudo isso foi resultado de muito esforço, a partir de uma luta deflagrada há dois anos, como lembra a chefe do Centro de Qualidade em Horticultura da CEAGESP, Anita Gutierrez. "Numa reunião técnica histórica da Câmara de Frutas, todos os segmentos da pesquisa agrícola, da assistência técnica, da produção, do consumo e da comercialização dos Estados produtores se mobilizaram e exigiram o início do trabalho de classificação do abacaxi", explica.

Foi quando entrou em ação a equipe do Centro de Qualidade em Horticultura da CEAGESP, para cumprir cada etapa do processo utilizado em todos os produtos *in natura*. Começou pela pesquisa das normas já existentes no Brasil e pelo estudo detalhado das características e do processo de valoração no mercado. Depois, houve uma primeira proposta de normas de classificação, elaborada pelos técnicos da CEAGESP, que passou pela avaliação das sugestões dos produtores, técnicos, atacadistas e varejistas. Em reunião nacional, o Grupo de Trabalho do Abacaxi, composto por representantes de todos os elos da cadeia de produção, discutiu e aprovou a proposta, com a inclusão dos novos levantamentos realizados e as sugestões consolidadas. A aprovação final veio da Câmara Setorial.

"O caminho estava aberto para a divulgação, pela publicação da cartilha ilustrada das Normas de Classificação do Abacaxi", explica Anita.

A regulamentação das normas pelo MAPA oficializou o processo. Mas mesmo antes, a partir da divulgação das normas, o mercado passou a conhecer o abacaxi classificado. Já havia um padrão pré-estabelecido para fazer comparações entre produtos colocados à venda pelas mais diversas regiões. O abacaxi classificado de Minas Gerais é o mesmo no Pará, na Paraíba e na Bahia, só para tomar como exemplo os quatro maiores produtores do País.

Como acontece com os demais produtos classificados, os lotes, separados por características de tamanho, cor, peso, qualidade, variedade, classe, defeitos (graves, leves, fora de categoria), tipos etc., são classificados em grupos, subgrupos, classes ou calibre e categorias. Essa seleção permite a formação de lotes de produtos homogêneos, caracterizados de maneira clara, com medidas que atendem às exigências do mercado.

Com a norma à mão, fica fácil para o produtor de abacaxi distinguir, por exemplo, os



defeitos que devem ou não devem ser tolerados, para efeito de classificação. Ele percebe as diferenças entre um defeito grave, que compromete a aparência, conservação e qualidade da sua fruta – como uma lesão, a podridão, a queimadura do sol ou o efeito da geada – e o defeito leve, que atinge apenas a coroa (torta, parcialmente danificada ou múltipla). Pela cor da polpa ou da casca, divide o produto em grupos e subgrupos.

Mas a regulamentação do abacaxi não se restringe à classificação. Pelo rótulo, o produtor identifica o seu produto, indica a origem da sua produção, fornece dados de classificação, pesos e medidas. E os padrões de embalagens estabelecem que o abacaxi só deve ser comercializado no mercado atacadista a granel ou em caixas paletizáveis limpas e secas. Dentro do mesmo lote, suas embalagens devem ser do mesmo material, ter a mesma capacidade e precisam assegurar a conservação e proteger o alimento de lesões, odores e sabores estranhos.

Classificação – Atualmente, as normas de classificação desenvolvidas pela CEAGESP já compreendem mais de 90% do volume comercializado de frutas e hortaliças frescas. O primeiro alimento *in natura* classificado foi o tomate, por ser um dos produtos mais consumidos no País. Somente na unidade da CEAGESP na Capital, o Entreposto Terminal São Paulo, os atacadistas comercializam, em média, segundo dados apurados pela Seção de Economia, um milhão de caixas de tomate por mês, o equivalente a 22 mil toneladas.

Hoje, trinta das hortaliças e frutas mais consumidas no Brasil já têm normas aprovadas. São treze frutas e doze hortaliças com cartilhas já lançadas; três frutas e cinco hortaliças com normas aprovadas, mas ainda sem cartilhas.

Além do abacaxi, a uva fina e a uva rústica têm, além de cartilhas lançadas, normas oficiais regulamentadas pelo MAPA.

Reuniões com representantes dos diversos segmentos do setor de todo o País definirão, até o final de 2004, a aprovação de normas para a batata-doce e o chuchu. O abacate, o figo, a abóbora, o agrião, a alcachofra, a beterraba, o cará e o inhame estão em fase de estudos para a elaboração de normas. A adesão ao programa de classificação é voluntária, mas hoje quem adere sabe que agrega valor aos seus produtos.

Rotulagem: 100% de adesão – Em outubro de 2003, a CEAGESP, em parceria com os Ministérios de Agricultura, Pecuária e Abastecimento e da Saúde, com o Instituto Nacional de Metrologia, Normatização e Qualidade Industrial (INMETRO) e com o apoio do Código de Defesa do Consumidor, iniciou uma campanha de conscientização do produtor rural sobre o uso do rótulo em frutas, legumes e verduras, a partir de uma discussão que envolveu todos os setores da cadeia de produção dos alimentos in natura.

"O produtor entendeu a mensagem. Percebeu que rotular o alimento é uma forma de criar um vínculo com o consumidor. Sabendo de onde vem o produto, as pessoas estabelecem suas preferências a partir de um critério básico de escolha: a qualidade. E ninguém assina embaixo de uma obra ruim", diz Anita Gutierrez, que acompanhou diretamente o trabalho de orientação sobre rotulagem, desenvolvido no dia-a-dia da comercialização atacadista.

Hoje, 100% dos produtos comercializados no Entreposto Terminal São Paulo, a principal unidade de comercialização da CEAGESP, entram rotulados. "É mais uma vitória desse setor", comemora Anita.

Embalagem: próximo desafio – O mercado de produtos hortícolas se prepara para enfrentar novamente uma luta antiga, que volta revigorada pelo esforço dos técnicos envolvidos nos programas de qualidade e modernização. Chegou a hora de se implantar, de uma vez por todas, o uso de embalagens padronizadas.

Na verdade, existe uma lei que obriga o uso de embalagens padronizadas. Essa lei, que ainda não está difundida, exige que as embalagens tenham medidas paletizáveis. Podem ser descartáveis ou retornáveis. Se forem descartáveis, devem ser recicláveis ou com possibilidade de incineração limpa. Se forem retornáveis, devem ser higienizadas a cada uso. Devem ter a garantia do fabricante e podem ser de papelão ondulado, cartão, plástico ou madeira.

Anita Gutierrez reforça a idéia de que, mais uma vez, o trabalho de conscientização é o mais importante nesse momento. Embalagens inadequadas contribuem para o apodrecimento de frutas e hortaliças. Esses defeitos diminuem a durabilidade dos produtos nas prateleiras dos pontos de venda. A qualidade diminui, os consumidores se afastam, o comércio fica prejudicado, e quem sofre os efeitos disso tudo é o produtor.

Para reverter esse quadro, a CEAGESP traça estratégias para que todos os segmentos da cadeia de produção entrem na luta para vencer. Seus técnicos fornecem pesquisas, estudos, informações e análises, para que o setor de embalagens possa desenvolver seus produtos. E orientam o produtor para utilizar embalagens adequadas, a fim de garantir sua participação nesse mercado que só é competitivo para quem faz da qualidade o seu padrão.

O pioneirismo do tomate

O tomate foi o primeiro produto normatizado pelo Programa Brasileiro para a Modernização da Horticultura. A norma foi lançada em dezembro de 1997, quando as poucas máquinas de classificação existentes só classificavam por tamanho. Agora, em todas as grandes regiões produtoras, há galpões de classificação, com máquinas que classificam por cor e tamanho.

As mudanças mais importantes envolveram a caracterização dos grupos de variedades e da qualidade, que receberam contribuição das empresas de sementes. Agora, será possível, mesmo sem conhecer a variedade, distinguir algumas características do tomate como: se ele é do tipo longa vida ou de durabilidade normal, qual é seu formato e sua coloração final.



POMAR

A CEAGESP na Produção Integrada de Frutas

Gabriel Vicente Bitencourt de Almeida

O conceito de Produção Integrada de Frutas (PIF) surgiu na Europa, no início dos anos 70, sob o 'guarda-chuva' da *Organização Internacional para a Luta Biológica e Integrada* (OILB), como uma conseqüência natural do "Manejo Integrado de Pragas, Doenças e Plantas Invasoras".

O manejo integrado defende que pragas, doenças e ervas invasoras só devem ser controladas quimicamente quando, de fato, representam prejuízo econômico para as culturas. E os defensivos só devem ser usados em conjunto com todas as outras técnicas preventivas para diminuir o ataque de pragas, doenças e ervas invasoras.

A Produção Integrada é, na verdade, uma consolidação do melhor conhecimento agronômico disponível, de modo a se produzir frutas de alta qualidade de maneira ambientalmente sustentável, preservando o meio-ambiente, e conservando e melhorando o solo.

Leva-se também em conta o aspecto social da produção, como a saúde do trabalhador rural, a não utilização da mão-de-obra infantil e o constante treinamento das pessoas. Durante todo o processo, também são usadas técnicas que impeçam a contaminação microbiológica das frutas, por meio de boas práticas durante todos os processos. E, no final, tudo isso é associado a um sistema de rastreabilidade completa, avaliação da conformidade e certificação.

No Brasil, as atividades da Produção Integrada de Frutas começam com o Programa de Desenvolvimento da Fruticultura–PROFRUTA, com o objetivo de elevar os padrões de qualidade e competitividade da fruticultura brasileira. O marco legal é a Instrução Normativa nº 20, publicada no Diário Oficial da União, no dia 15 de outubro de 2001.

Foram criados vários projetos de PIF, sob a coordenação do Ministério da Agricultura e com a parceria do Conselho Nacional de Pesquisa e Desenvolvimento Tecnológico (CNPq), envolvendo cinco universidades, seis instituições estaduais, nove centros da EMBRAPA e uma Central de Abastecimento (CEAGESP). Até agora, maçã, manga, uva, mamão, caju, melão e pêssego passaram pelo processo.

No final, a PIF estabelece uma relação de confiança com os consumidores, no sentido de que o produto está de acordo com as normas técnicas específicas. Para assegurar isso, foi lançado o sistema "Modelo de Avaliação da Conformidade da Produção Integrada de Frutas" , em agosto de 2002, e oficializado pelo MAPA em 11 de setembro de 2002, em conjunto com a logomarca PIF Brasil.



Produtores e processadores de frutas frescas, de acordo com as normas PIF já publicadas no Diário Oficial, que comprovarem ter experiência em pelo menos um ciclo agrícola, poderão aderir ao sistema e serem analisados por organismos de avaliação da conformidade (OAC), ser credenciados pelo Instituto Nacional de Metrologia (INMETRO) e receber o selo com a logomarca PIF Brasil e a chancela do MAPA/INMETRO. Na numeração contida no selo, qualquer pessoa poderá obter informações sobre:

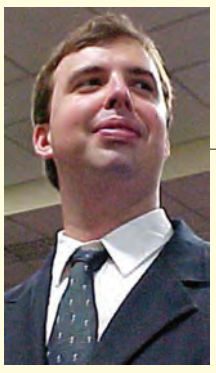
- procedência dos produtos
- procedimentos adotados
- produtos utilizados no processo produtivo

Rastreabilidade – Depois das frutas colhidas, continuamos na cadeia e enfocamos o manejo de colheita e pós-colheita, sendo fundamental que as frutas produzidas de acordo com a PIF sigam sistemas adequados nestas etapas, para garantir a rastreabilidade e a alta qualidade da fruta, e manter a confiança no selo e na marca PIF Brasil.

É imprescindível estabelecermos parâmetros para os fatores que afetam a qualidade da fruta, tais como índice de maturação, normas de colheita, tratamentos de pós-colheita, produtos de higiene, refrigeração, transporte, embalagens, classificação e comercialização. E há também o grande desafio de garantir a qualidade da 'fruta PIF Brasil' nas etapas do atacado e do varejo.

Para enfrentar o desafio de termos regras para a colheita, pós-colheita e a logística na PIF Brasil, foram criados dois projetos: "Logística e Pós-Colheita". Ambos trabalham de maneira muito próxima. O primeiro engloba maçã, manga, pêssego, mamão e melão e é coordenado pelo Dr. Fernando Flores Cantillano, da EMBRAPA Clima Temperado de Pelotas, Rio Grande do Sul. E o segundo grupo, que inclui: banana, caqui, citros, goiaba e maracujá, está com o Centro de Qualidade em Horticultura da Companhia de Entrepostos e Armazéns Gerais de São Paulo (CEAGESP).

Sendo o centro da fruticultura, onde todos os elos se encontram, os gargalos realmente se estreitam e os problemas aparecem, é muito oportuna a inserção da central de abastecimento na PIF Brasil. Para essa empreitada, a CEAGESP conta com a parceria de quatro universidades (USP, UNISCAMP, UNESP, UFRGS), da Coordenadoria de Assistência Técnica Integral (CATI), do Instituto de Tecnologia de Alimentos (ITAL), do Instituto Biológico (IB), da EMBRAPA, EPAGRI e CEASA-MG.



Gabriel Vicente Bitencourt de Almeida *é engenheiro agrônomo do Centro de Qualidade em Horticultura da CEAGESP.*

FEIRA DE FLORES

O reflexo de um mercado em ascensão



São Paulo tem muito a comemorar com a chegada da Primavera. Afinal, é o maior produtor e o maior consumidor de flores e plantas do Brasil. A produção do Estado representa aproximadamente 70% do total produzido no País, o setor cresce anualmente cerca de 20% e há uma expectativa de aumento de 30% nas exportações até o final de 2004, em relação ao ano passado.

Esses dados explicam o sucesso da Feira de Flores da CEAGESP, na qual são movimentadas de 800 a 1.000 toneladas por feira e os negócios somam entre R$2 milhões e R$2,5 milhões. Este valor vem crescendo entre 3 e 5% ao ano. Só não é maior, pelas limitações de espaço (35 mil metros quadrados) e de horários de funcionamento.

Por enquanto, a Feira de Flores funciona apenas poucas horas por semana: às terças e sextas-feiras, das 6h às 10h30, e às segundas e quintas-feiras, das 4h às 17h. " Deverá crescer mais quanto for transformada em mercado permanente", diz Edvaldo Pereira de Souza, gerente do Entreposto Terminal São Paulo. "É uma tendência de todo o setor".

Com base nesta perspectiva, a diretoria da CEAGESP está realizando estudos de viabilidade para a implantação de um shopping de flores no entreposto da capital paulista. "Estamos preparando o projeto básico para debater com o Ministério e, também, com os permissionários do setor, que serão os principais beneficiados com o projeto, pois poderão expandir negócios e elevar as vendas", adianta o diretor administrativo e financeiro da CEAGESP, Gilberto Belloque.

Crisântemos, begônias, orquídeas, bromélias, antúrios, gérberas, girassóis, lírios, violetas, tulipas, azaléias, entre outras variedades, tomam conta da Feira, no entreposto da Capital, durante o ano inteiro, atraindo floriculturas, paisagistas, supermercados, decoradores, igrejas, feirantes, distribuidores, e o próprio consumidor.



O volume comercializado de alguns produtos, como begônias, gérberas, azaléias e tulipas, têm crescido mais nos últimos anos. A divulgação, o aumento do hábito de comprar flores, o crescimento da produção, a redução de custos e preços, entre outros motivos, explicam a elevação do consumo.

Cerca de 1.100 produtores participam da Feira de Flores da CEAGESP. Estes produtores recebem e/ou produzem em todo o Estado, especialmente, nas regiões de Bragança, Atibaia, Cotia, Holambra, Arujá e Piedade.

Mas além de flores e plantas, são comercializados também produtos ligados ao setor: vasos, cestas, adubos, defensivos, acessórios para jardinagem, embalagens, flores artificiais e secas.

Como todas as experiências que dão certo, a Feira, que é tradicional na Capital, se multiplicou, e as flores ganharam espaço também nos entrepostos de Presidente Prudente, Bauru, Ribeirão Preto, Sorocaba, São do José do Rio Preto e São José dos Campos. "Essas unidades contribuem com um volume de comercialização de 1.200 toneladas, em média, por mês", diz Sebastião Carlos Odoni, chefe dos entrepostos do Interior.



PESCADO

A turma da madrugada

Embora a comercialização de frutas e legumes não atravesse a noite, como ocorria no passado, há um setor que guarda a tradição de operar a todo o vapor quando as outras áreas param. É o setor do Pescado, que avança pela madrugada para abastecer feiras-livres e supermercados, da capital e de outros municípios do Estado de São Paulo.

De terça a sábado, da meia-noite às 8 horas, a equipe de funcionários que acompanha a comercialização de peixes, conhecida como a turma da madrugada, dedica-se a controlar a entrada dos produtos, verificar notas fiscais, vistoriar cargas e dar apoio às 45 empresas permissionárias que comercializam no mercado. Para isso, contam com o amparo do Serviço de Inspeção Federal do Ministério de Agricultura, Pecuária e Abastecimento, que fiscaliza as condições sanitárias dos produtos comercializados. Enquanto isso, técnicos do IBAMA fazem sua parte, com inspeções periódicas para verificar se os pescadores estão respeitando a legislação ambiental na captura do pescado oferecido.

A área de comercialização atacadista de pescado movimenta por mês cinco mil toneladas de produtos que vem principalmente do Rio Grande do Sul, de Santa Catarina (Itajaí e Navegantes), do Rio de Janeiro e do litoral do Estado de São Paulo - Santos,Ubatuba, Cananéia e São Sebastião.

A pescada é a campeã de vendas do mercado, participando com 16,5% do volume anual de comercialização e no ranking de receita anual responde por 13,8%. A sardinha ocupa o segundo lugar por volume de comercialização, com 11,8%. Mas por receita, é o salmão que registra o segundo melhor resultado, com 13,3%.

Segundo o gerente do Entreposto da Capital, Edvaldo Pereira de Souza, a área de pescado se prepara agora para ampliar seu atendimento, com medidas que atenderão as necessidades dos pequenos compradores. Ele adianta que "a criação de um sistema de semi-atacado de vendas dará aos feirantes e pequenos comerciantes a oportunidade de fazer suas compras durante o dia, no fim da tarde, em horário mais compatível com as suas atividades".

Ainda com essa perspectiva, a CEAGESP pretende disponibilizar um espaço para filetagem de peixe. "Além de facilitar o trabalho dos pequenos varejistas, estaremos contribuindo para melhorar a qualidade do produto oferecido ao consumidor", conclui Edvaldo.

Pescados – Ranking Comercialização (2003) – P/Receita Anual (R$)

Produto	Volume (Ton)	Receita Anual (R$)	Partic.(%)
Pescada	6.930	17.741.129	13,8%
Salmão	1.221	17.088.274	13,3%
Sardinha	4.944	10.588.320	8,2%
Cação	3.125	9.639.295	7,5%
Corvina	4.379	8.400.587	6,5%
Atum	902	7.025.738	5,5%
Tilápia	3.203	4.898.625	3,8%
Camarão	619	4.302.399	3,3%
Tainha	1.235	3.286.883	2,6%
Manjuba	914	2.836.653	2,2%

Pescados – Ranking Comercialização (2003) – P/Volume Anual (Ton)

Produto	Volume (Ton)	Receita Anual (R$)	Partic.(%)
Pescada	6.930	17.741.129	16,5%
Sardinha	4.944	10.588.320	11,8%
Corvina	4.379	8.400.587	10,4%
Tilápia	3.203	4.898.625	7,6%
Cação	3.125	9.639.295	7,4%
Espada	1.323	2.200.742	3,1%
Tainha	1.235	3.286.883	2,9%
Salmão	1.221	17.088.274	2,9%
Cascote	1.184	161.005	2,8%
Castanha	954	1.080.044	2,3%

SEGURANÇA DOS ALIMENTOS

Monitoramento de resíduos de agrotóxicos em frutas e hortaliças

Ossir Gorestein

A CEAGESP, através do Instituto Biológico, realiza análises de resíduos de pesticidas desde 1978. O método empregado pelo Instituto Biológico é o de Multiresíduos DFG S-19, cuja pesquisa busca identificar e quantificar 91 princípios ativos de interesse no controle químico de pragas e doenças vegetais. As analises não contemplam as pesquisas para inseticidas piretróides e fungicidas ditiocarbamatos .

Tem também o propósito de desmistificar, com os dados apresentados, a falsa impressão provocada por matérias na mídia, ou declarações oficiais, que atribuem exagerada gravidade à questão dos resíduos em alimentos, gerando apreensões e medo entre os consumidores, levando à rejeição e retração do consumo de frutas e hortaliças.

É importante estabelecer, assim, o significado do termo resíduo de agrotóxico, que vem a ser substancia ou mistura de substancias remanescente ou existentes em alimentos decorrente do uso ou da presença de agrotóxicos e afins, inclusive quaisquer derivados específicos, tais como produtos de conversão e de degradação, metabolitos, produtos de reação e impurezas, consideradas tóxicas e ambientalmente importantes.

Dentro deste contexto há o Limite Maximo de Resíduos - LMR, um conceito de caráter toxicológico estabelecido na legislação, definido como a quantidade máxima de resíduo de agrotóxico legalmente aceita no alimento, em decorrência da aplicação adequada numa fase especifica, desde sua produção até o consumo, expressa em partes do agrotóxico por um milhão de partes de ali-

mento (em peso) - ppm ou mg/kg.

Os limites máximos de resíduos referem-se a valores provenientes de experimentos de campo, exigidos para cada cultura alimentar cujo registro é requerido junto aos órgãos oficiais (Ministérios da Agricultura, Saúde e Meio Ambiente) e levam em consideração a Ingestão Diária Aceitável - IDA - que vem a ser a quantidade máxima que, ingerida diariamente durante toda vida, parece não oferecer risco apreciável à saúde, à luz dos conhecimentos atuais. É expressa em mg do agrotóxico em kg de peso corpóreo (mg/kg p.c.).

Os valores de LMR são encontrados nas monografias da Agencia Nacional de Vigilância Sanitária - ANVISA. Assim, princípios ativos para os quais não foram requeridos registros para culturas especificas, não possuem LMR definidos no país.

Outro conceito toxicológico utilizado diz respeito à DL 50, a dose letal que provoca a morte de metade (50%) das cobaias testadas em laboratório e é expresso em mg do principio ativo em kg de peso vivo do animal submetido a teste. Pode ser aplicada por via oral em uma única dose - oral aguda -, ou por via dérmica, quando aplicada sobre a pele depilada de animais de laboratório, através de uma única exposição - dérmica aguda. As concentrações DL 50 pelas vias oral e dérmica são utilizadas como critério para o estabelecimento da Classe Toxicológica do Principio Ativo: Classe I - extremamente tóxico; Classe II - altamente tóxico; Classe III - moderamente tóxico; Classe IV - pouco tóxico.

Em casos da ausência de LMR definido em monografia da ANVISA, devido à inexistência de registro, optou-se por efetuar comparações com valores de MLRs estabelecidos pelo Codex Alimentarius. O Codex Alimentarius é um Programa Conjunto da Organização das Nações Unidas para Agricultura e Alimentação - FAO - e da Organização Mundial da Saúde - OMS, cujo Grupo FAO/OMS de peritos sobre Resíduos de Pesticidas estabelece padrões internacionais sobre a matéria. Os valores de LMR do Codex referem-se à ultima atualização de 02 de setembro de 1999.

Amostragem e resultados – Semanalmente a Ceagesp coleta 8 (oito) amostras, que são enviadas ao Laboratório de Resíduos de Pesticidas do Instituto Biológico. Os produtos são escolhidos antecipadamente, de acordo com o calendário de safra, e a seleção dos pontos de coleta é orientada pelo ingresso de notas fiscais na entrada do entreposto. Na amostragem procura-se o equilíbrio entre a quantidade de amostras de frutas e hortaliças, mantendo produtos de consumo tradicional, mas também agregando produtos de consumo crescente em decorrência do aumento da refeição fora de casa, sobretudo hortaliças largamente oferecidas como saladas em restaurantes por quilo.

Durante o ano de 2003 foram analisadas 365 amostras de produtos, sendo 179 amostras de hortaliças (49%) e 186 amostras de frutas (51%). Entre as hortaliças, a batata com 37 amostras (10%), a alface 24 amostras (7%), a beterraba 23 amostras (6%), a berinjela e o tomate com 22 amostras de cada produto, (6% e 6% respectivamente), representaram 35% das amostras analisadas. As demais hortaliças somando 14% das amostras analisadas foram: repolho 15 amostras, vagem 14 amostras, jiló 12 amostras e chuchu 10 amostras.

Entre as frutas, o pêssego com 39 amostras (11%), o maracujá 34 amostras (9%), a maçã 26 amostras (7%), o melão 24 amostras (7%), representaram 34% das amostras analisadas. As demais frutas somando 17% das amostras analisadas foram: uva 20 amostras, a melancia 17 amostras, a goiaba 11 amostras, a banana 7 amostras, o limão 6 amostras e a laranja 2 amostras.

De acordo com o resultado das analises as amostras são classificadas em 4 (quatro) categorias. Na primeira categoria são agrupadas as amostras nas quais não houve detecção de resíduos (ND). Na segunda categoria são reunidas as amostras cujos resultados apresentaram resíduos em quantidade inferior ao Limite Maximo de Resíduos (< LMR) , e inversamente, na terceira categoria são agrupadas as amostras cujos resultados indicaram quantidade de resíduos superior ao limite maximo aceitável (> LMR). E, finalmente, na quarta categoria são enquadradas as amostras cujos resíduos encontrados pertencem a ingredientes ativos não autorizados ou sem registro para cultura (SR).

Pode-se constatar que 77,5 % das amostras analisadas podem ser consideradas toxicologicamente inócuas para os princípios ativos pesquisados, uma vez que em 63 % das mesmas não foram detectados resíduos, em 14,5% apresentaram resíduos abaixo do limite de tolerância admitido. Assinale-se que 0,8% das amostras apresentaram resíduos acima dos Limites Máximos de Resíduos, e em 21,6 % delas foram detectados resíduos de ingredientes ativos não registrados para os produtos nos quais foram encontrados, comprovando mais uma vez que a ocorrência de princípios ativos sem registro para um número significativo de culturas é o maior problema revelado pelo monitoramento de resíduos de agrotóxicos.

Pode-se ainda constatar que 55% dos princípios ativos pertencem aos grupos de fungicidas, enquanto 45% foram inseticidas e acaricidas. Entre os fungicidas predominam Clorotalonil, Captan e Vinclozolina, seguidos por Procimidone, Folpet, Iprodiona, e Tetraconazole. Entre os inseticidas e acaricidas predominam Clorpirifós, Metamidofós, Endosulfan e Acefato, seguidos por Dimetoato, Fentoato, Etion, Fenitrotion, Fenotiol e Ometoato. (3)

Nos resultados chamou a atenção também o numero de princípios ativos sem registro para determinados produtos, considerando-se o numero de amostras analisadas, a saber: Alface 24 amostras com 32 principios ativos sem registro; Vagem 14 amostras com 18 principios ativos sem registro; Repolho 15 amostras com 12 principios ativos sem registro; e, Pêssego com 39 amostras e 14 principios ativos sem registro, e, Melão 24 amostras com 8 principios ativos sem registro.

A inexistência de registro de diversos princípios ativos para culturas nas quais são largamente utilizados esconde ou mascara a real situação de contaminação dos alimentos frescos pela presença de resíduos. E, embora o uso de ingredientes ativos não registrados configure infração à legislação, não significa, necessariamente, que a contaminação de frutas e verduras esteja atingindo níveis alarmantes como a mídia freqüentemente costuma alardear.



Ossir Gorestein
é engenheiro agrônomo do Centro de Qualidade em Horticultura da CEAGESP

ARMAZENAGEM

Em busca de novos desafios

Ao mesmo tempo em que investe em 21 unidades rentáveis, a empresa coloca à venda outras que trazem prejuízos



O Armazém Coliseu, na antiga Rua do Rosário (hoje João Pessoa) em Santos (SP), foi construido em 1922 para receber café. Ali, ao lado do Teatro Coliseu, onde já funcionou até uma arena de touros, os produtores ganharam do Instituto do Café espaço para guardar suas safras. Tempos e realidades passadas. Comprado pela CEAGESP em 1938, serviu para guardar outros produtos. Nos últimos anos, recebeu açúcar. Hoje, desatualizado no tempo, no espaço e na estrutura, se transformou num elefante branco. Essa é a razão de estar à venda uma das mais antigas unidades da rede Ceagesp.

Já o armazém e o silo vertical da CEAGESP em Ribeirão Preto passaram por um processo inverso. Deficitária, a unidade estava desativada pela falta de demanda. Em 2003, quando a agroindústria da região demonstrou interesse em utilizar os espaços disponíveis, a CEAGESP analisou as perspectivas da região e decidiu investir em reformas estruturais. "Hoje Ribeirão não só está em condições de operação como gera receita para a empresa", diz Mirian Cintra, gerente de Armazenagem da CEAGESP.

Os dois exemplos demonstram a postura da empresa com relação à sua atuação na área de armazenagem. Para evitar despesas inúteis, coloca-se à venda unidades deficitárias. Os recursos arrecadados nessas operações são aplicados na recuperação, modernização e reaparelhamento de unidades em regiões com perspectivas de aumento de produção.

Parcerias – Há casos, ainda, em que a CEAGESP abre novas frentes, a partir da aproximação com prefeituras e associações representativas. E, em vez de investir ou vender, cria novas alternativas de ocupação das suas unidades menos rentáveis ou deficitárias. Assim acontece em São Carlos, por

SERVIÇO

Testes verificam impureza ou contaminação dos produtos

Mais do que mera locadora de espaços para armazenagem, a CEAGESP atua hoje como prestadora de serviços no setor. Logo que o grão é recebido na unidade, passa por um processo de classificação e processamento. Os conferentes verificam os teores de impureza - se há grãos quebrados e danificados (ardidos, ou seja, com fungo, e brotados) - e umidade. Em seguida, os grãos passam por limpeza e secagem, para atingir a umidade adequada (13%) e é feito um monitoramento diário dos grãos armazenados, com medição de temperatura.

Uma vez por mês os conferentes



exemplo, onde a CEAGESP, a Associação de Agricultura Familiar e a Prefeitura se uniram para destinar o armazém para atividades de apoio à agricultura familiar.

Em Avaré, a empresa fez parceria com a Prefeitura, com o SEBRAE e com associações de produtores de frutas e hostaliças e cedeu um dos seus armazéns da unidade para implantar o Programa Barracão CEAGESP do Produtor, que disponibiliza espaço e serviços de apoio à comercialização de pequenos produtores de hortaliças e frutas em São Paulo.

Segundo Mirian, para estabelecer uma linha de ação, a CEAGESP trocou idéias e recebeu propostas das principais entidades envolvidas com o agronegócio paulista, como a Federação da Agricultura do Estado de São Paulo, Federação da Agricultura Famíliar e pesquisadores da UNICAMP, entre outros. A partir dessa discussão ampla foi possível traçar um quadro real da situação da rede armazenadora da CEAGESP e iniciar um planejamento estratégico para o setor.

A análise de cada unidade mostrou qual o caminho a seguir. Como aconteceu com Ribeirão Preto, gastar em manutenção, em alguns casos, era mais do que preciso. Foi assim que, a partir de janeiro de 2003, a CEAGESP iniciou um processo de manutenção e recuperação estrutural na sua rede armazenadora, que exigiu um investimento de R$860 mil em obras e serviços e R$ 252 mil em manutenção corretiva.

"Isto significou um aumento, em relação ao ano anterior, de 561% de investimento em reformas, obras de recuperação de unidades e compra de equipamentos e mais 8% em serviços de manutenção da rede", diz o engenheiro Luiz Antônio Rossini, gerente do Departamento de Manutenção da empresa.

Essa iniciativa, aliada a outros fatores – como o incremento da produção de grãos no Estado – provocou em um ano um aumento de 10% na movimentação de entrada de produtos nas nas unidades da CEAGESP (de 935.658 para 1.014.614 toneladas). E, como conseqüência, a empresa comemorou a reversão no resultado operacional, que passou de negativo em 2002 (R$ 1,132 milhão) para positivo no final de 2003 (R$ 1,105 milhão).

Ainda seguindo o exemplo de Ribeirão Preto, duas outras unidades estão virando o jogo em função das boas perspectivas de produção: o graneleiro de Avaré, antes deficitário, hoje lota sua capacidade com 50 mil toneladas de soja e milho. E Presidente Prudente fecha parcerias com associações agrícolas para investir em obras de ampliação e atender a demanda de grãos da região.

Em busca de novos desafios, a CEAGESP revê seu papel na área de armazenagem. O diagnóstico traçado inicialmente aponta para uma solução: o enxugamento da rede. Assim, ao mesmo tempo em que investe em 21 unidades rentáveis, a empresa coloca à venda, via licitação, outras que em vez de gerar receitas, trazem prejuízos. Construídas há mais de quarenta anos, não justificam investimentos. Distantes de regiões produtoras, perdem a utilidade como apoio aos agronegócios.

A unidade de Taquarituba (armazém e silo horizontal), por exemplo, já foi vendida para uma cooperativa de produtores locais. O armazém Coliseu de Santos e o armazém e silo de Marília aguardam sua vez. E estão na lista os armazéns de Adamantina, Barretos, Paraguaçu Paulista e armazéns e silos de São Manoel e Itápolis.

Fim de um tempo. Início de uma nova fase. Tudo para competir com eficiência no mercado, modernizar suas instalações para participar da armazenagem das 4.200.000 toneladas da produção de milho do Estado e 1.630.000 toneladas da produção de soja e concorrer com cooperativas e outras empresas do setor. É hora de aproveitar o momento em que São Paulo volta a ganhar espaço na produção de grãos, especialmente no Vale do Paranapanema, nas regiões de Assis, Avaré e Ourinhos e na região do Pontal do Paranapanema, em Presidente Prudente, recuperando o que havia perdido para a região Centro-Oeste do País nos últimos cinco anos.

treinados retiram amostram e verificam teor de umidade, impureza, grãos danificados e emitem boletins com todas as informações.

Produtores de grãos que armazenam seus produtos nos silos e graneleiros da rede CEAGESP já podem contar com o serviço de classificação de grãos, prestado pelos próprios engenheiros agrônomos e técnicos agrícolas da empresa.

Com profissionais habilitados e registrados no MAPA, a CEAGESP cumpre uma exigência legal e é credenciada como entidade classificadora oficial de grãos, oferecendo mais um serviço aos produtores rurais que armazenam na rede de unidades.

Ao utilizar o novo serviço, esses clientes receberão laudos emitidos pela CEAGESP, documentos que atestam a qualidade dos grãos armazenados. E ganharão um instrumento que facilitará a negociação com seus compradores

A rede faz ainda controle de aflatoxinas e de transgenia nos grãos recebidos nas suas unidades. Se houver indícios de contaminação por aflatoxina (toxina produzida por fungo que afeta o grão na colheita ou durante a armazenagem), o produto segue para o laboratório de análises da CEAGESP no silo Jaguaré. Se for confirmada a contaminação, o lote do produto é segregado. No caso do controle de transgenia, a soja é analisada no momento em que entra em qualquer unidade da rede, para verificação da presença de organismos geneticamente modificados.



BOLETIM DE COTAÇÕES

O termômetro do mercado

Indicadores da CEAGESP regulam os preços e auxiliam pequenos e médios agricultores a negociar suas safras

Central que todos os dias recebe um volume excepcional de mercadorias, vindas de todas as partes do País, o Entreposto da Ceagesp na Vila Leopoldina responde pelo abastecimento de 60% da Grande São Paulo, e graças à regularidade na divulgação da cotação de preços no atacado, se tornou referência para o mercado nacional.

As atividades de pesquisa, análise e divulgação das informações de mercado ocorrem desde o final da década de 60. Profissionais da companhia iniciam o dia percorrendo o mercado, conferindo preços e buscando informações sobre as safras de grande variedade de alimentos. Ao final do dia, as informações são disponibilizadas em boletins da companhia e publicadas por jornais de grande circulação.

"A publicação de cotações é praticamente tão antiga quanto a empresa", lembra o responsável pela seção de Economia e Desenvolvimento da CEAGESP, Flávio Godas. "No início, essa atividade era realizada de forma artesanal, sem os recursos que a tecnologia da informação hoje oferece. Os primeiros boletins eram datilografados em máquinas de escrever e divulgados pelo rádio, mas o avanço tecnológico permitiu aperfeiçoar as formas de coleta e divulgação de informações".

A chegada dos anos 90 foi marcada pela informatização da maioria dos serviços. Conforme recorda o economista, foi adotado, nesse período, o coletor de dados, para agilizar o processo de pesquisa e ampliar a confiabilidade das informações. Os investimentos em informática permitiram criar ferramentas valiosas de pesquisa, análise e divulgação de dados, e a Internet foi, sem dúvida, o principal agente da mudança. Atualmente, cerca de 90% das consultas são realizadas pela Internet.

As etapas de pesquisa – Se, por um lado, a tecnologia facilita o acesso às informações, por outro, o contato pessoal e a proximidade com o mercado tornam as informações ainda mais ricas, pois, na pesquisa de campo, surgem detalhes que tornam os números mais consistentes.

O levantamento de informações se inicia nas portarias do Entreposto, com o recolhimento de uma via da Nota Fiscal de cada frete – ou seja, cerca de 3.500



por dia. As notas são agrupadas em lotes e encaminhadas à Seção de Economia, onde é feita sua triagem e codificação, e elas alimentam o sistema com informações essenciais, tais como: tipo de produtos, variedade e classificação, origem, quantidade e destino (ou seja, qual atacadista irá receber a carga).

A partir desses dados, o sistema indica os 20 maiores atacadistas por produto, e estes recebem a visita dos pesquisadores da Seção de Economia e Desenvolvimento. Além dos preços praticados, os atacadistas prestam informações como expectativas de safra, oferta, demanda e outras. Ponderados, os números apresentam um retrato do mercado, com preços mínimos, médios e máximos. Por fim, este histórico dá origem a diversas publicações, colocadas à disposição da empresa e da sociedade.

"Este bloco de informações, depois de lapidado e difundido, serve de subsídio ao planejamento da produção agrícola. Também influencia as escolhas do mercado e

Hortifrutícolas em alta

CEAGESP prevê um ano de excelentes resultados

Flávio Godas

Vários setores da economia – incluindo o setor hortifrutícola – vivenciaram no início do ano uma onda de pessimismo, que está se dissipando rapidamente. Todos os estudos realizados na área atacadista levam a crer que 2004 registrará números excepcionais em relação à quantidade de produtos ofertada e ao fluxo financeiro envolvido na comercialização de hortifrutícolas. Considerado como referência no mercado nacional, o Entreposto Terminal São Paulo obteve resultados bastante positivos no primeiro semestre, com a movimentação de 1.365.098 toneladas de alimentos e flores, o que representa crescimento de 4,64% em relação ao mesmo período de 2003. As expectativas tornam-se ainda mais atraentes quando observamos que este volume de mercadorias é praticamente igual ao obtido no primeiro semestre de 2001, ano em que se registrou o maior fluxo de produtos da década.

O fluxo financeiro envolvido na comercialização também merece destaque. Em 2003, a média mensal de vendas efetuada na CEAGESP foi de R$ 215,4 milhões. Em 2004 a expectativa é de haja uma elevação próxima aos 3%. Seguindo esta vertente, podemos afirmar que o acréscimo no fluxo financeiro representa maior confiança na realização de investimentos no setor hortifrutícola e, portanto, esperança de resultados positivos para as próximas colheitas.

Ao analisarmos mais detalhadamente a tendência dos volumes comercializados e do fluxo financeiro, podemos concluir também que a expectativa é de oferta ao consumidor de produtos hortifrutícolas com preços mais baixos, uma vez que o volume ofertado registra acréscimo de 4,64% enquanto o fluxo financeiro sobe 3%. O interessante, neste caso, é que os padrões de qualidade também apresentam elevação, em virtude de novas embalagens, novas tecnologias, campanhas junto aos produtores rurais, entre outras iniciativas.

Produtos hortifrutícolas que, por natureza, são negociados a custo baixo, ao apresentarem ganhos em qualidade e redução de preços, deverão propiciar aumento de de-



do consumidor, pois integra os principais índices de inflação e custo de vida", afirma Godas.

Trabalho minucioso – Uma equipe 'enxuta', incluindo cinco especialistas – agrônomos e economistas – atua nos bastidores deste esforço diário, conhecido como "Boletim de Cotações". São indicadores com espaço garantido nas editorias de economia dos principais veículos de comunicação, ao lado dos números da Bolsa de Cereais e de outras instituições respeitadas no mercado.

Os dados coletados nos setores de frutas, verduras, legumes, pescados, flores e outros, comercializados no atacado, também servem de referência a órgãos de governo, associações ligadas ao setor de alimentos e às universidades.

E, embora muitas transações sejam firmadas com base nos números publicados, o Boletim não é uma tabela de controle de preços. "Seu papel é atuar como referencial para o mercado", destaca o economista.

No Entreposto da Vila Leopoldina, o boletim também dá origem a uma tabela utilizada nos varejões da CEAGESP. Nesse caso, se aplica um percentual, não superior a 30%, sobre os preços dos produtos no atacado, e o cumprimento dos preços máximos estabelecidos é assegurado pela equipe de fiscalização.

manda e, por conseqüência, a possibilidade de novos consumidores adquirirem o hábito de consumir hortifrutícolas.

Não podemos deixar de observar que fatores climáticos influenciam diretamente a produção agrícola. A antecipação do frio, por exemplo, que, por sinal, foi um dos mais rigorosos dos últimos anos em se tratando de um mês atípico (maio), em conjunto com as chuvas de granizo ocorridas nas regiões produtoras, provocaram forte retração da quantidade comercializada e, por conseqüência, elevação dos preços praticados. Em junho, o veranico se instalou e a situação caminhou com destino aos patamares habituais. Podemos afirmar, portanto, que se as condições climáticas não interferirem acima do esperado, 2004 poderá significar o início da retomada do crescimento do setor.

PROGRAMA DE RECICLAGEM

Desperdício zero, eficiência dez

Entre março de 2003 e agosto de 2004, programa gerou economia de R$ 412 mil

Até fevereiro de 2003, a produção de lixo da CEAGESP, especialmente no entreposto da capital paulista, era um problema crescente, para o qual existiam algumas propostas e poucas iniciativas. Não havia uma avaliação criteriosa dos reflexos ambientais e econômicos resultantes da produção diária de cem toneladas de resíduos sólidos.

De fato, se comparado ao volume de produtos comercializados, o lixo produzido no principal centro atacadista de alimentos *in natura* do País seria pouco significativo: apenas 1,2% de tudo o que entra no Entreposto se torna lixo. No entanto, mais do que a simples comparação de volumes, a questão está estreitamente ligada à qualidade e riqueza do lixo gerado nas unidades da CEAGESP; ao custo operacional do serviço de coleta e despejo em aterros e, especialmente, aos benefícios sociais que um programa de reaproveitamento representa.

Avaliando a questão sob novo prisma, a atual diretoria optou pela inovação: implantou o Programa Desperdício Zero, que inclui o projeto de reciclagem de lixo orgânico, idealizado pelo geógrafo Luciano Legaspe, e a criação do Banco CEAGESP de Alimentos, ambos com atuação integrada e tendo por meta o aproveitamento máximo dos alimentos e a contribuição efetiva com a política nacional de combate à fome.

Coordenador dos Serviços de Apoio e Reciclagem, Legaspe afirma que o Programa implementado pela CEAGESP cria uma nova lógica no mercado: a de considerar o lixo como fonte de riqueza. Legaspe pondera que 60% do lixo produzido no País é constituído de matéria orgânica, mas apenas 1% dessa parcela é reciclada. Quando rejeitada, a massa de detritos sobrecarrega os aterros, gerando grave impacto ambiental, mas quando aproveitada, se transforma em matéria-prima para a produção de ração animal, adubo orgânico ou fonte de energia. "Este é o quadro que pretendemos transformar, tanto no Entreposto da capital como nas unidades do interior".

No ETSP, onde 80% dos resíduos são constituídos de matéria orgânica, foi implantada uma metodologia específica de coleta e seleção. Todo material coletado é classificado com base em três categorias: alimentos em boas condições para o consumo humano; alimentos próprios para ração animal e, por fim, resíduos impróprios ao consumo, destinados à produção de adubo. Os alimentos classificados no primeiro grupo são destinados ao Banco CEAGESP de Alimentos, pois, embora não satisfaçam às exigências do mercado, mantêm condições adequadas de consumo (veja o box).

O destino do segundo grupo de resíduos é a produção de ração líquida ou



de insumos. Obtida a partir da trituração de restos de frutas, legumes e verduras, a ração líquida pode ser usada por criadores, para complementar a alimentação de suínos, aves e bovinos, reduzindo em até 30% os gastos com a criação. No primeiro quadrimestre deste ano, 265 toneladas de lixo do ETSP foram transformadas em ração. Outros componentes do lixo, como os restos de peixes, por exemplo, podem ser transformados e reaproveitados. No entreposto da Vila Leopoldina, o refugo do pescado se tornou um dos destaques do Programa. A produção diária de sobras (cerca de duas toneladas) já é transformada em farinha de peixe para exportação, graças a uma parceria entre a CEAGESP e a Associação de Permissionários do Pescado (ACAPESP).

A compostagem é a última etapa na lógica do reaproveitamento de alimentos. Trata-se da transformação de restos de verduras, frutas, cascas, folhagens, capim seco e outros rejeitos em adubo orgânico. Vários Entrepostos da CEAGESP utilizam diferentes processos de compostagem para reduzir o volume de lixo e produzir adubo. Legaspe destaca as vantagens do adubo orgânico: "Rico em micro e macro-nutrientes, o composto orgânico barateia o cultivo, à medida que substitui fertilizantes químicos". Em uma área reservada do Entreposto Terminal São Paulo (ETSP), Legaspe mantém um laboratório de compostagem, no qual, além da produção de adubo natural doado a assentamentos, realiza as aulas práticas do curso de compostagem, que oferece gratuitamente a produtores ou consumidores, pequenos ou grandes geradores de lixo.

Implantado sem grandes investimentos, o Programa Desperdício Zero vem promovendo a redução contínua de custos operacionais. Com o reaproveitamento e a redução média de 350 toneladas na carga de lixo mensal, a Companhia economizou mais de 400 mil reais, com coleta, transporte e aterro de lixo, desde a implantação do projeto. Enquanto o lixo e os custos diminuem, os resultados da reciclagem aumentam: de março a dezembro de 2003, foram reaproveitados 8,3% do volume de resíduos produzidos no ETSP. Já em 2004, o percentual de reciclagem subiu para 10,43% do lixo gerado de janeiro a julho. "A CEAGESP é o primeiro órgão público do Brasil voltado ao abastecimento a buscar uma solução dessa natureza", diz o coordenador. E completa: "A ampliação dos resultados será proporcional à conscientização dos atacadistas e à conquista de parcerias".

BANCO DE ALIMENTOS

Um instrumento de inclusão e combate à fome

A implementação do Programa de redução de desperdícios, criado em sintonia com a política nacional de combate à fome, propiciou, também, a criação de Bancos de Alimentos em várias unidades da rede de entrepostos da CEAGESP. A experiência teve inicio a partir da capital paulista, onde o Banco CEAGESP de Alimentos atende a mais de 300 entidades assistenciais cadastradas, em regime de rodízio. Ao longo de 2003, o volume total de alimentos distribuídos às instituições foi de 300 toneladas, enquanto em 2004, de janeiro a agosto, o total de doações ultrapassou 400 toneladas. De acordo com a coordenadora do projeto, Izabel Guerra de Araújo, estes números refletem a dinâmica de atuação do Banco, pautada no constante aperfeiçoamento do método de trabalho e na qualificação profissional da equipe. "Além de manter um cadastro atualizado das instituições beneficiárias e de emitir recibo aos atacadistas que doam, o Banco de Alimentos disponibiliza balancetes mensais, que ampliam a confiabilidade do nosso trabalho", diz Guerra.



O Banco Ceagesp de Alimentos trabalha em parceria com ONGs e Associações que atuam na área de assistência social e combate à fome – incluindo a ONG Banco de Alimentos, uma das mais antigas de São Paulo na prática da coleta urbana, além da Associação Prato Cheio, do Programa Ajuda Alimentando, da Federação Israelita (Fisp), e do Banco de Alimentos de Embu. Representantes destes grupos colaboram sensibilizando os atacadistas sobre a importância de doar os alimentos enquanto apresentam condições de consumo.

Ação regionalizada – Graças aos resultados satisfatórios, a experiência vem sendo multiplicada. As unidades da CEAGESP de Araçatuba, Ribeirão Preto, Presidente Prudente, Araraquara, São José dos Campos e Sorocaba já criaram estuturas para organizar coletas e doações de alimentos, atendendo a dezenas de instituições e centenas de famílias.

Paralelamente, estas unidades desenvolvem outras ações importantes, dentro da política de combate à fome, como a criação de Hortas Comunitárias, adubadas com composto orgânico produzido nos próprios entrepostos, em valas de compostagem. É o caso, por exemplo, de São José dos Campos, onde o Banco Ceagesp de Alimentos atende a 140 entidades, e a produção da horta comunitária, que está em fase de implantação, será coordenada por um grupo de ex-catadoras e deverá beneficiar cerca de 60 famílias. As ex-catadoras, que até pouco tempo sobreviviam de restos de alimentos obtidos no mercado, hoje integram a ONG Cora Coralina, reflexo de um longo trabalho de conscientização e persuasão que deu certo.

Pressão dos fertilizantes

Alta de matérias-primas importadas, que representam 70% do consumo, provoca elevação nos preços

A indústria brasileira de fertilizantes teve um intenso processo de verticalização, nas últimas décadas, principalmente nos produtos manufaturados e semimanufaturados. Ainda assim, é grande a dependência de produtos externos. No conjunto dos formulados de nitrogênio, fósforo e potássio, as importações chegam a representar 70% do consumo.

A produção nacional registrou, no período de janeiro a julho de 2004, um aumento de 14,7% em relação ao mesmo período de 2003. O ritmo de produção é acelerado e existe plena capacidade para atender ao período de plantio? As importações nacionais, no acumulado janeiro a setembro, registram aumento de 10,9%, em relação ao mesmo período de 2003.

O abastecimento de importados para a safra de verão de 2004 será marcado pela elevação nas cotações de quase todos os fertilizantes intermediários, decorrente da combinação de um mercado mundial com oferta limitada e demanda crescente, junto com o aumento do preço do petróleo/gás natural e a elevação dos fretes marítimos. A taxa de *demourrage* (custo diário do navio atracado para carga e descarga), caiu pela metade e voltou aos níveis normais de US$ 15 mil a US$ 20 mil por dia. ■

Fertilizantes: maiores informações na ANDA

Preço da matéria-prima para fertilizantes (US$/t)

Produto	Setembro 2002	Setembro 2003	Setembro 2004(*)
Sulfato de amônio	84	88	135
Uréia	120	150	210
MAP	165	220	255
DAP	190	220	250
Super simples	85	95	135
Super triplo	140	170	225
Cloreto de potássio	135	133	190

(*) Projeção

Fretes marítimos internacionais: tendência de alta para os próximos meses

Origem	Outubro -2003	Agosto -2004
Báltico	US$ 15/17	US$ 40
Blacksea	US$ 18/22	US$ 35/40
Tampa	US$ 15/18	US$ 25/30
Hopwell/Norkfolk	US$ 18/22	US$ 30/35

Fonte: ANDA

Produtos intermediários

Sulfato de amônio padrão: usado para granulação na época de maior demanda interna. Os principais fornecedores são as empresas russas: Cherkassy, Kuibyshev Azot e Grodno, com ofertas a preços de USD$135 CF, por tonelada.

Sulfato de amônio granulado: oferta inferior à disponibilizada em 2003. Estados Unidos e Polônia são grandes fornecedores. A produção é muito consumida no Hemisfério Norte. Os preços para embarques são de US$155/160 CF, por tonelada.

Amônia: tendência de alta, com preços ao redor de US$285/300 FOB Tampa e US$240/250 t FOB Yuzhny, devido à elevação do custo do gás de petróleo. Redução das vendas da China para os consumidores asiáticos, para recomposição dos estoques internos, junto com aumentos de demanda do Brasil, da Índia e de outros países, contribuem para o aumento das cotações no mercado internacional.

Uréia: os preços praticados para os embarques se mantêm firmes. A Pequiven (Petroquimica Venezuelana) prioriza o mercado caribenho. Na Argentina, a Profertil (Baia Blanca) concentra as vendas no mercado doméstico.

Fosfato mono-amônio (MAP): tendência mundial de aumento da produção, em substituição ao DAP. A China reduz as aquisições de DAP no mercado internacional, para aumentar a produção doméstica. Fornecedores: EUA, Marrocos e Rússia.

Fosfato diamônio (DAP): as cotações seguem a tendência do MAP.

Superfosfato simples: oferta restrita. O mercado brasileiro, aquecido, contribui para a elevação dos preços. Israel deverá ser o principal fornecedor do produto, em 2004, com vendas próximas a 250.000 t, cerca de 60% do total importado. O produto de origem australiana também está pouco disponível, devido ao abastecimento da demanda interna, bem como aos elevados custos de fretes marítimos.

Super Triplo (STP): a oferta mundial continua restrita, dificultando o atendimento. Expressivas vendas de P2O5 na forma de Ácido Fosfórico, para a Índia, a preços remuneradores, com redução drástica da oferta para o Hemisfério Sul. Os preços se mantêm firmes.

Cloreto de potássio: paradas programadas para manutenção e férias coletivas dos produtores do Canadá provocaram problemas nas entregas, face aos baixos estoques existentes nas minas. Os agricultores americanos continuam com a estratégia de antecipação de compras, prevenindo-se em relação aos possíveis aumentos de preços. Os produtores operando com plena capacidade visam atender ao expressivo aumento da demanda mundial.



Lucro ou prejuízo com a soja?

ANTONIO CARLOS ROESSING
JOELSIO JOSÉ LAZAROTTO

A maioria dos produtores de soja brasileiros prefere esquecer a safra de 2003/2004. As receitas de muitos deles não cobriram os custos variáveis. Houve baixa produtividade, decorrente das adversidades climáticas e a ocorrência de ferrugem da soja. O custo unitário apurado não serve para projetar a safra de 2004/2005.

Os agricultores tiveram de ultrapassar, no mínimo, dois obstáculos:

1 - Os prejuízos nas lavouras, por problemas climáticos, e a ocorrência da ferrugem;

2 - A venda antecipada, num valor próximo dos US$10,00/saca.

O que se pode esperar da nova temporada? Em primeiro lugar, a tomada de consciência sobre o preço atípico da soja na última safra. Daqui para frente, os espaços serão para preços menores, como o da saca de US$10,50 a US$11,00. A Bolsa de Chicago aponta, para novembro de 2004, valores de US$206,13/t ou US$12,36 por saca.

Preços para a soja em grãos, na safra de 2004/05

Intervalo	US$ bushell	US$ tonelada	US$ saca 60 kg
Mínimo	5,80	213,11	10,50
Máximo	7,00	257,20	11,00

Oferta e demanda

Com a safra americana próxima de 80 milhões de toneladas, mais a sul-americana em torno de 100 milhões de toneladas, somente a América do Sul e os Estados Unidos ofertarão 180 milhões de toneladas de soja ao mundo. Com as colheitas da China, da Índia, do Canadá, da Indonésia e de outros países, haverá 220 milhões de toneladas de soja em 2005. Uma oferta suficiente para manter os preços em níveis históricos, de US$11 a US$13 por saca.

No mundo, na safra de 2003/2004, a oferta total foi de 190 milhões de toneladas para uma demanda de 208 milhões de toneladas. Esse fato contribuiu para os preços atingirem valores além da média histórica. A demanda para 2004/2005 ficará em torno de 220 milhões de toneladas. A estimativa do USDA (Departamento de Agricultura dos Estados Unidos) é de 224 milhões de toneladas. Nesse balanço, os preços não cairão muito em relação aos atuais. Os 4 milhões de toneladas de excesso de oferta reforçarão os estoques baixos, considerando um acréscimo anual de 6% na demanda.

Preço remunerador?

Segundo dados do DERAL (Departamento de Economia Rural, da Secretaria do Estado da Agricultura e Abastecimento do Estado do Paraná), houve um aumento médio de 20,93% nos

preços dos principais insumos utilizados na agricultura, entre junho de 2003 e junho de 2004.

Para as máquinas, os implementos agrícolas, a mão-de-obra, os transportes e o arrendamento de terras, o aumento médio, no período em questão, foi da ordem de 19,07%.

No período, enquanto alguns fatores tiveram majoração acima de 20%, a inflação oficial, de abril de 2003 a maio de 2004, foi de 5,6%.

Preços dos principais insumos na cultura da soja

	Insumos	Unidade	jun/2004	jun/2003	acréscimo
	Semente de Soja (fiscalizada)	50 kg	85,24	63,98	33,23%
	Calcário dolomítico a granel - tipo C	T	54,65	44,84	21,89%
Fertilizantes	Adubo 00-20-20	T	780,70	641,48	21,70%
	Adubo 00-30-20	T	924,08	724,58	27,53%
	Adubo 02-20-20	T	787,89	668,83	17,80%
Inseticidas	Baculovirus nitral	20 g	3,22	2,33	38,09%
	Azodrin 400	L	28,25	24,35	16,03%
	Dimilin – kg	Kg	189,97	149,05	27,45%
	Standak	L	682,89	554,82	23,08%
	Endosulfan 350 CE	L	24,67	20,44	20,67%
	Bulldock 125 sc	250 ml	80,61	70,60	14,17%
	Larvin 800 WG	Kg	141,12	111,18	26,93%
	Sumithion 500 CE	L	45,17	39,11	15,49%
Fungicidas	Orius 250 CE	L	136,09	119,85	13,55%
	Folicur CE	L	117,08	103,25	13,39%
	Palisade	500 g	94,43	71,65	31,79%
	Vitavax-thiram 200 SC	L	60,47	56,08	7,83%
	Score	L	258,30	227,45	13,56%
	Derosal 500 SC	L	62,82	53,90	16,55%
	Cercobin 500 SC	L	51,96	42,97	20,93%
Herbicidas	Flex	5 l	352,73	295,32	19,44%
	Classic	300 g	225,96	220,77	2,35%
	Scepter	5 l	357,89	288,60	24,01%
	Spider 840 GRDA	240 g	473,70	395,18	19,87%
	Pacto	240 g	472,38	341,45	38,34%
	Roundup WG	Kg	29,68	25,02	18,63%
	Podium S	L	69,69	57,75	20,68%
Média geral: 20,93%					

Estimativa de custos

Com base nas variações dos preços e no emprego dos fatores produtivos nos diversos sistemas de produção de soja do País, é possível realizar estimativas, mediante "análises de sensibilidade", sobre os possíveis custos de produção da cultura para a safra de 2004/05. As informações geradas são relevantes para definir os preços, para que o produtor possa viabilizar sua exploração.

Levando-se em consideração os níveis tecnológicos recomendados para obter a produtividade potencial de 10 diferentes locais de produção de soja do Brasil, foram estimados os possíveis custos para a safra de 2004/05. O objetivo é mostrar, para cada um desses locais, o preço mínimo de venda para igualar os custos com a receita, sem prejuízos para o produtor.

Para efetuar este trabalho, no período de maio a junho de 2004, mediante levantamentos de campo realizados pela área de Economia Rural da Embrapa Soja, foram coletados dados da safra de 2003/04 sobre os usos e os preços dos fatores de produção.

Para a safra de 2004/05, foram acrescentados os seguintes percentuais: 23% para fertilizantes; 20% para defensivos; 11% para outros insumos; 15% para mão-de-obra; e 26% para máquinas e equipamentos agrícolas. Esses acréscimos correspondem aos aumentos observados nesses fatores, no período de junho de 2003 a junho de 2004.

A partir do processamento e da análise das informações, é possível discutir diversos exemplos. Para o caso do município de Palmeira das Missões, no Rio Grande do Sul, foi fixada uma produtividade de 40 sacas, com custo unitário de US$10,53 a saca. Para cobrir todas as despesas relacionadas com o processo produtivo, só existirá lucro se o preço de venda da soja superar esse valor. Se forem considerados apenas os desembolsos dos agricultores com

Sorriso/MT

Produtividade por hectare		56 sacas
Fertilizante: Kg Fórmula 00-20-18	Recomendado	530
	Aplicado	336
	Excesso	194
Custo adicional	Hectare	R$ 127,45
	Por saca	US$ 0,33
Nutrientes retirados do solo: 20kg de P2O5 e 20kg de K2O por tonelada de soja produzida		

Custos de produção na safra 2004/2005

Município	Produtividade sacas/ha	Custo variável US$/saca*	Custo total US$/saca*
Palmeira das Missões, RS	40	8,42	10,53
Tupanciretã, RS	40	8,48	10,60
Cascavel, PR	53	7,01	8,76
Campo Mourão, PR	53	7,92	9,90
Sinop, MT	56	8,64	10,80
Sorriso, MT	56	8,98	11,23
Diamantino, MT	51	7,92	9,90
Primavera do Leste, MT	54	7,68	9,60
Rio Verde, GO	53	7,76	9,70
Itumbiara, GO	46	8,89	11,11

*Fonte: Embrapa Soja – Economia Rural: *foram consideradas duas aplicações de fungicidas para o controle de ferrugem da soja.*

Preços das máquinas, implementos, mão-de-obra, transportes e arrendamento de terras					
	Fatores de produção	**Unidade**	**jun/2004**	**jun/2003**	**acréscimo**
Tratores/ Colhedoras	John Deere 5600 (75 CV) (4X2)	unidade	78.896,2	66.657,8	18,36%
	Valtra 785C (75 CV) (4X2)	unidade	68.747,6	60.267,9	14,07%
	Valtra BH (180 CV) (4X4)	unidade	178.767,2	152.675,0	17,09%
	Agrale 6150 BXSH (135 CV) turbo (4X4)	unidade	140.991,1	114.860,4	22,75%
	MF 3640 (125 CV) c/plat de corte soja 4.20M s/cab.	unidade	290.452,8	233.445,4	24,42%
	New Holland TC59 (240 CV) c/plat soja 23 pés c/cab.	unidade	435.316,9	342.095,8	27,25%
Implementos	Grade Niveladora 36 discos 20 polegadas	unidade	5.787,5	5.059,9	14,38%
	Semeadora-15 linhas de arrasto PD c/ adubadeira	unidade	43.696,8	36.005,9	21,36%
	Pulv. de barra cap. 2000 l-18m-Montana-mod. Ranger/JA	unidade	33.449,3	28.660,2	16,71%
	Carreta de calcário de arrasto 2 rodas cap até 2,5 T	unidade	9.692,4	8.233,4	17,72%
	Distrib. de calcário de arrasto 4 rodas cap até 5,5 t	unidade	12.605,0	11.072,6	13,84%
Aluguel	Trator de pneu médio (71 A 86 HP)	hora	53,1	41,7	27,23%
	Colheitadeira para soja	saca	3,6	2,3	55,27%
Mão-de-obra	Gerente/Administrador	mês	1.576,9	1.475,3	6,89%
	Motorista (permanente)	mês	775,3	703,8	10,16%
	Trabalhador rural polivalente	mês	501,3	465,5	7,69%
	Tratorista/operador de colhedora (permanente)	mês	688,8	628,9	9,53%
	Diarista (serviços gerais)	dia	18,3	15,5	18,19%
	Transp. de cereais diversos (granel) (30 km)	tonelada	12,4	9,88	25,91%
	Arrendamento de terra mecanizada - por safra	hectare	403,3	358,14	12,62%
Média geral: 19,07%					
Fonte: SEAB/DERAL					

custos variáveis, o preço mínimo de venda da soja será igual ou superior a US$8,42/saca, para cobrir despesas. Qualquer centavo a menos significará prejuízo.

Os custos levantados nas diferentes regiões brasileiras apresentam discrepâncias, devido a diferenças nos preços dos insumos e, principalmente, nos seus coeficientes técnicos.

Em Sinop, se utiliza, em média, uma quantidade menor, de cerca de 410 kg/ha, da fórmula 02-18-18. Uma quantidade mais próxima da necessária para a reposição dos elementos extraídos do solo pela cultura. O custo fica mais competitivo para uma produtividade de 56 sacas/ha.

No cenário de custos para a safra de 2004/2005, a "sintonia fina" ou o refinamento tecnológico significa atenção especial com o uso de recursos produtivos em todas as operações, desde o preparo do solo até a venda do produto, e poderá fazer a diferença entre obter lucro ou ter prejuízo na exploração da soja.

Recomendações

A simplificação máxima dos dados apresentados visa facilitar a interpretação. O produtor de soja poderá verificar uma rentabilidade bastante restrita, na próxima safra, mesmo sem a ocorrência de fatores imprevistos. Para aumentar os retornos econômicos, a única variável passível de ser alterada é a diminuição do custo unitário, pelo aumento de produtividade e pela diminuição do emprego de insumos. Ninguém sabe, com certeza, como se comportará a variável referente ao preço da soja.

No entanto, a menor utilização de insumos ou a troca por insumos de menor preço deve ser realizada com muito cuidado, para não comprometer a produtividade. Seria conveniente a organização entre produtores para negociar quantidades maiores de insumos a preços mais competitivos. Existem condições de negociar em bases mais favoráveis com os fornecedores de insumos.

Para obter sucesso na produção de soja durante a safra de 2004/2005, o agricultor deverá estar atento ao comportamento de algumas variáveis, principalmente, quanto:

1 - Às condições da safra norte-americana até setembro/outubro, para balizar os preços da soja no mercado internacional;

2 - Às formas de negociar a compra de insumos com fornecedores, dados os altos percentuais de aumento, num período de inflação baixa;

3 - Ao emprego da tecnologia disponível para obter alta produtividade;

4 - À análise da viabilidade econômica: o custo unitário (por saca) é mais importante do que o total (por hectare).

Análise de retorno econômico			
Situação	**Custo por hectare**	**Produtividade saca/ha**	**Custo por saca**
A	US$ 650	70	US$ 9,28
B	US$ 400	40	US$ 10,00
A situação A é mais favorável do que a situação B.			

Os custos servem de base para os agricultores realizarem as vendas antecipadas. No fechamento de contratos de venda, é fundamental ter noção exata dos custos unitários e buscar informações sobre as várias possibilidades de vendas, pré e pós-colheita. ■

ANTONIO CARLOS ROESSING e **JOELSIO JOSÉ LAZAROTTO** *são pesquisadores da Embrapa – Soja. Caixa Postal 231 – CEP: 86001-970 – Londrina PR, telefone: (43) 3371-6265/6253, acr@cnpso.embrapa.br e joelsio@cnpso.embrapa.br.*

MERCOSUL discute o arroz



A região concentra a produção e precisa encontrar alternativas de escoamento

A liberação do comércio na economia orizícola global é uma questão de pequena implicação, não só para a Rodada de Doha, da OMC, como para os acordos comerciais regionais. Os estudos e as análises sobre os efeitos da eliminação de tarifas e subsídios mostram uma abertura não expressiva para a expansão do setor.

No mercado internacional, o quadro tem se mostrado interessante, nos últimos quatro anos; principalmente, pela movimentação entre os grandes países asiáticos (China, Bangladesh, Índia e Indonésia), responsáveis por dois terços da produção e do consumo global. Apesar de a produção mostrar ascendência, o consumo segue em patamar superior. Os estoques sofrem sistemática queda, atingindo, em volume, o menor número desde a safra de 1983/84. Quando se considera a taxa de estoque sobre o consumo, o valor registra o mais baixo percentual, desde a safra de 1976/77.

A diminuição dos estoques da China explica, em dois terços, a queda apurada em âmbito mundial. Diante dessa situação, o governo chinês prioriza o mercado interno e deixa de colocar produtos nas exportações. Índia e Bangladesh tiveram problemas climáticos e terão de recorrer às importações.

O baixo preço do produto no mercado mundial, pressionado pelos subsídios dos Estados Unidos, dificulta a abertura de novos mercados para o arroz brasileiro. Somente no cenário posterior a 2010, a demanda superará a oferta. Com essa perspectiva, cresce a influência da redução das tarifas e o aumento do consumo na União Européia.

Na safra de 2003/04, o bloco do Mercosul colheu 14,9 milhões de toneladas para um consumo de 13,1 milhões de toneladas. Se esse excedente ajudou deprimir os preços, também constitui oportunidade para impulsionar as exportações. Existe espaço para vender mais do que o volume realizado de 560 mil toneladas. Somente o Uruguai despachou 300 mil toneladas. O produto brasileiro tem vantagens competitivas, como qualidade e logística, mas precisa exportar produto a granel, de melhor aceitação no mercado internacional. Nesse caso, a falta de acordos fitossanitários constitui um entrave.

Mantida a hipótese de a área permanecer estabilizada para a safra de 2004/05, a oferta do Mercosul poderá chegar a 2,4 milhões de toneladas. Se o Brasil realizar importações acima do volume histórico de 700 e 800 mil sacas, provocará sobre-oferta e queda nos preços internos. Seus produtores de arroz serão penalizados, e a saída é selar acordos para levar esse excedente para outros países da América do Sul. Outro ponto passível de questionamento é a produção subsidiada dos EUA, da qual, 300 a 400 mil toneladas são direcionadas para o exterior, inclusive, para a América Central e América do Sul. ■

Mercado mundial de arroz – milhões de toneladas

Item	Safra 2002/03	Safra 2003/04	Safra 204/05
Produção	377	386	397
Consumo	407	412	412
Exp/Imp	27	25	25
Estoque	109	83	68

Fonte: USDA - agosto/2004

As propostas do Congresso Brasileiro Orizícola

Quem participou?
Participaram 1.100 pessoas de 10 Estados brasileiros e de nove países (Brasil, Argentina, Uruguai, Bolívia, Colômbia, Paraguai, Venezuela, Estados Unidos e Filipinas).

Que propostas foram apresentadas?
1 - Sustar a importação do arroz de 'terceiros países', face à auto-suficiência;
2 - Elevar a TEC (Tarifa Externa Comum) para 35%, para terceiros mercados, até que se instaurem políticas de proteção capazes de erradicar práticas desleais de comércio;
3 - Liberar o comércio fluido intrablocos dos componentes – custo de produção: insumos, fertilizantes e maquinários;
4 - Enfatizar para os governos dos Países do Mercosul a necessidade de inserção do arroz – produto prioritário – nas pautas de negociação;
5 - Propugnar pela criação de Câmara Setorial do Mercosul, contemplando a cadeia produtiva do arroz;
6 - Remeter enérgica moção à FAO, sensibilizando-a e chamando a atenção do organismo para a necessidade de criação de mecanismos de estímulo ao consumo dos saldos exportáveis – excedentes em programas prioritários, propiciando cenários de estabilidade aos núcleos de produção existente, capazes, portanto, de atender às demandas cada vez mais crescentes;
7- Definir nova reunião de toda a cadeia produtora e dos poderes públicos de Brasil, Argentina, Uruguai e Paraguai, em 9 de setembro, na Argentina, para contingenciar as medidas que favoreçam um Mercosul agro-exportador.
8 - Por fim, os países do bloco devem pactuar o compromisso de enviar esforços para comercializar o arroz somente acima do custo de produção prospectado para a próxima safra.



Pressa na reconstrução das estradas

Um quarto da receita da soja produzida no Centro-Oeste é gasto com fretes

Para a evolução e a manutenção do crescimento do volume das exportações do agronegócio, surge a necessidade da superação de um grande obstáculo pela frente: a carência da estrutura logística do País. A situação da infra-estrutura de transporte é dramática, e se a safra de 2004/05 ficar próxima de 135 a 140 milhões de toneladas, o escoamento da produção enfrentará sérios problemas. A Associação de Comércio Exterior prevê para 2005 um volume de cargas exportáveis correspondente a 410 milhões de toneladas.

A malha rodoviária nacional é composta de 72 mil quilômetros de rodovias federais, das quais, 58 mil quilômetros são pavimentados. Levantamentos do Ministério de Transportes apontam que a situação das estradas é 40% ruim, 30% boa e 30% regular. As ferrovias somam 28 mil quilômetros, e há 30 portos marítimos e 10 portos interiores, operados pela iniciativa privada. Dos 26 mil quilômetros de vias navegáveis interiores, o potencial de aproveitamento ultrapassa 17 mil quilômetros.

Segundo estudos do Banco Mundial, países como o Brasil, em fase de construção e modernização da infra-estrutura, necessitam investir 3,5% do PIB. O Plano Plurianual (2004 a 2007), elaborado pelo Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão, mensura a necessidade de R$ 10,69 bilhões. A idéia é mudar a matriz de transporte, altamente centrada em rodovias (63%) e melhorar a participação das ferrovias (24%) e hidrovias (13%). A depen-

dência das estradas fez com que cerca de 80% dos investimentos em 2003 fossem para esse modal.

Corredores multimodais

O que se pretende é montar uma infra-estrutura capacitada para atender à demanda interna e ao crescimento do comércio exterior, com corredores multimodais; um uso mais otimizado dos modos ferroviário e hidroviário, com portos eficientes e adequadamente aparelhados. Tudo isso, junto com uma interligação viária com os países limítrofes.

Os corredores multimodais otimizam a cadeia logística dos transportes e incentivam a integração física e operacional entre rodovias, ferrovias, hidrovias e portos. O objetivo é aumentar a capacidade para o transporte de carga, minimizar o custo de transporte no mercado interno e proporcionar o acesso mais barato ao mercado externo.

Projeto de lei aprovado pelo Congresso Nacional, em 2001, criou a Contribuição de Intervenção no Domínio Econômico (CIDE), que estabeleceu o vínculo entre os recursos arrecadados e os investimentos destinados a transportes. Embora constitucionais, as verbas somam R$18 bilhões, mas estão contigenciadas, como forma de assegurar o superávit primário. Somente R$3 bilhões foram utilizados. O governo negocia com o Fundo Monetário Internacional a exclusão dos investimentos de infra-estrutura do cálculo do superávit primário.

Na tentativa de minimizar a situação crítica, o Ministério dos Transportes anuncia um plano de emergência para refazer 7 mil quilômetros de rodovias, ainda em 2004, e mais 4.225 quilômetros para o próximo ano. A pressa na realização da obra decorre do pouco tempo existente até o início entrada da próxima safra. Como o 'paradão' na malha viária não provoca, de súbito, um impacto como o ocorrido com a energia elétrica, isso não está entre as prioridades. A falta de investimentos compromete a competitividade da produção agrícola: um quarto da receita da soja produzida no Centro-Oeste é gasto com frete, ou seja, boa parte dos ganhos na fazenda é perdida no escoamento.

Novas fontes

Sem dinheiro suficiente para executar grandes planos, o governo terá de buscar recursos em outras fontes. De qualquer forma, existe uma dotação prometida de R$3,5 bilhões no Orçamento Geral da União para a área de transportes, em 2005. Mas as atenções estão voltadas para o Congresso Nacional, mais especialmente para a Comissão de Assuntos Econômicos do Senado, onde tramita o projeto que institui as Parcerias Público-Privadas (PPPs). ■

Plano Plurianual (PPA)
Infra-estrutura de transportes
Período de 2004 a 2007

Fonte	R$ bilhões
União	5,86
Iniciativa Privada	2,76
BNDES	2,05
Total	10,67

Fonte: Ministério de Planejamento

Despesas na cadeia produtiva da soja - US$ por tonelada

Item	EUA	Mato Grosso*	Paraná **	Argentina
Custo de produção	203,5	174,0	145,0	158,8
Frete ao porto	26,0	47,0	17,0	13,4
Despesas portuárias	3,0	5,3	5,3	3,0
Transporte marítimo	21,4	23,4	23,4	25,4
Prêmio	-13,0	80,0	80,0	58,0
Custo total	240,9	329,7	270,7	258,6

*Fonte: CONAB * Sorriso ** Campo Mourão*

Portos saturados

Falta de contêineres aumenta os custos

Apesar de festejados, os sucessivos recordes do comércio exterior provocam um estrangulamento na logística das exportações. A via marítima responde por 95% das exportações. Existe uma disputa acirrada por contêineres. O overbooking é freqüente nos navios, e os preços dos fretes dispararam.

As lideranças do agronegócio e do governo reconhecem a precária situação da infra-estrutura de transportes e dos portos como um dos principais entraves ao crescimento da economia nacional. A situação preocupa. Há uma série de ineficiências, como tarifas elevadas, altos tributos e, até mesmo, a formação de cartéis. A estrutura brasileira está muito próxima da saturação.

Diante dos avanços das exportações nacionais, para o cenário de 2010, será uma tendência normal um aumento de 50% na demanda dos portos brasileiros. Com o alto custo operacional e a falta de investimentos em modernização, o atendimento aos usuários estará virtualmente comprometido. Dentre os problemas a serem enfrentados, estão a falta de contêineres, de treinamento e capacitação de pessoal, e maior calado dos portos. A solução passa por um maior investimento em infra-estrutura, estímulo fiscal para a fabricação de contêineres, modernização da legislação portuária e revisão da lei de cabotagem.

Modernização

A Agência Nacional de Transportes Aquaviários (Antaq) reconhece essa dramá-



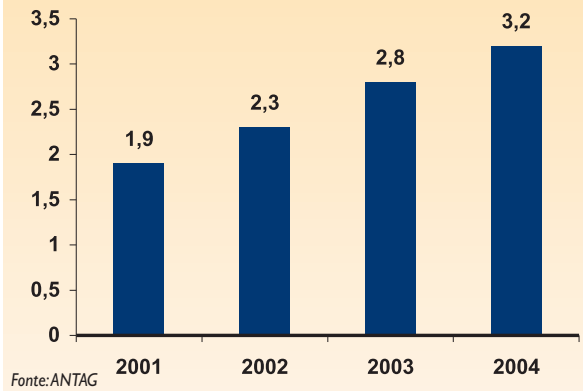
tica situação para atender ao crescimento do comércio exterior, mas aponta outra deficiência grave em relação à dificuldade de acesso, devido à ineficiência da malha rodoviária.

A maioria dos portos brasileiros apresenta aumento na movimentação de cargas, e as administrações portuárias se esforçam para efetivar obras de modernização, mas existe dependência dos recursos federais e dos programas especiais de financiamento. Se, com tantos entraves, o sistema portuário nacional consegue crescer, com os gargalos resolvidos, então, ele poderia competir com os mais eficientes do mundo

Por conta do 'apetite' americano e chinês, a demanda mundial por transporte marítimo cresce 8% ao ano. O número de navios no mundo passará de 3.781 para 4.366, entre 2004 e 2005. Os armadores fazem as encomendas aos estaleiros, mas as entregas levam mais de 18 meses. No Brasil, a alta chega a 15%, sendo complicada pela desassociação do fluxo de exportações e importações. Para cada três contêineres embarcados, hoje, para os Estados Unidos, apenas um retorna ao País.

Desde 1999, tem sido necessário repor milhares de contêineres vazios, ao custo de US$400 a US$600 cada um, para atender às exportações. A quantidade reposta já chega ao total importado com carga. No plano ideal, os navios devem viajar cheios, porém, quando o fluxo é desigual, é preciso repor as unidades vazias: retirar do excesso nas regiões com superávit e disponibilizar onde existe falta.

Brasil: movimento de contêineres (Milhões de unidades)



Fonte: ANTAQ

As empresas temem a perda de clientes e negócios no exterior. A Kepler Weber ainda não embarcou nenhum dos 210 contêineres que já deveriam ter seguido para a Venezuela, como parte de uma encomenda de US$18,2 milhões. Em maio, a Saccaro Móveis encontrou, depois de procurar muito, um contêiner disponível no porto de Itajaí, em Santa Catarina. A caixa, vazia, foi levada para o porto de Rio Grande, mas não foi exportada por causa de *overbooking* no navio.

A grande demanda por contêineres faz com que a única produtora desse equipamento, no País, a Paulista Contêineres Marítimos, planeje voltar à atividade, após anos de ociosidade nesse ramo. A previsão é de que 5,4 milhões de contêineres sejam movimentados no País.

Segundo as empresas de logística, a espera para embarcar mercadorias chega a 45 dias, para a América do Norte; 30 dias, para a América Latina e Ásia; 40 dias, para a Europa; e 60 dias, para a África e o Oriente Médio. Esses atrasos não existiam em 2003. Dependendo da rota, os preços dos fretes subiram entre 15% e 45%, este ano. Enviar um contêiner de 20 pés para a Antuérpia, na Bélgica, hoje, custa US$1.500. No ano passado, o custo era 30% inferior. ■

Investir em armazéns

Crescimento da produção exige expansão da rede

Se as próximas safras continuarem em crescimento, não haverá lugar para colocar as fartas colheitas. Um levantamento da Companhia Nacional de Abastecimento aponta um déficit de 25,9 milhões de toneladas na estrutura de depósitos da atual produção agrícola. Investimentos da ordem de R$1,81 bilhão são necessários para tirar essa diferença, quando se considera uma base de custo de R$70 por tonelada.

O Brasil ficou longo tempo sem levar recursos para estimular investimentos em silos e armazenagem. A mais importante política de financiamento para o setor aconteceu nos anos 70, com o Programa Nacional de Armazenagem (PRONAZEM). Naquela época, houve um aumento de 5,3 milhões de toneladas na capacidade estática.

Os recursos destinados ao Programa de Incentivo à Irrigação e Armazenagem somam R$700 milhões. As regiões de fronteira são as mais sensíveis a perdas. Os números são altos em Mato Grosso. De um modo geral, sobram depósitos convencionais e faltam silos a granel. Da safra nacional de grãos, embora mais de 90% exijam o armazenamento a granel, 37,7 milhões de toneladas não dispõe de rede armazenadora adequada. Como há espaço para 15,8 milhões de toneladas nas unidades convencionais, o déficit fica em 25,9 milhões de toneladas.

Capacidade

Atualmente, o País conta com 13,7 mil depósitos com capacidade para armazenar 94,12 milhões de toneladas de grãos, cerca de 80% da safra de 2003/04. No Canadá, a capacidade estática é o dobro do tamanho da produção, e nos Estados Unidos, chega a 120%. Existe uma ótima folga para administrar os estoques.

O Brasil perde força na capacidade de armazenamento, desde a safra de 1999/00, quando esta era de 108%. Com o crescimento das cidades, quase 64% dos armazéns estão localizados em áreas urbanas e portuárias. O volume depositado nos campos é baixo e não supera 30% da safra.

Alguns produtos, como a soja, o carro-chefe da produção, têm uma comercialização de maior liquidez e exigem um escoamento mais veloz. As unidades devem estar adequadas para atender, com rapidez, à recepção dos grãos e ao controle da qualidade do produto recebido. É preciso manter o fluxo de colheita e a saída das regiões produtoras para os portos de embarque, de modo a atender ao programa de entrega para os compradores no exterior.

Na safra de 2003/04, o Moderinfra realizou 17 mil operações e financiou R$451 milhões para armazenagem e irrigação. Conforme dados do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social, a distribuição geográfica dos recursos foi de R$248,6 milhões para o Sul e R$101,8 milhões para o Sudeste. Na safra 2002/03, o crédito chegou a R$115,3 milhões em 1,4 mil operações.

Cooperativas

O Programa de Desenvolvimento Cooperativo para Agregação de Valor à Produção Agropecuária (Prodecoop) é outra forma para carrear investimentos no setor. Nas duas últimas safras, foram desembolsados R$450 milhões, segundo a Organização das Cooperativas Brasileiras. Com uma tendência de crescer ainda mais, a capacidade estática das cooperativas no Brasil chegam aos 21,1 milhões de toneladas.

Brasil: defasagem na armazenagem de grãos - mil toneladas



Fonte: Conab

Para a safra de 2004/05, a meta do governo é crescer em pelo menos 10 milhões de toneladas e ampliar a quantidade disponível na fazenda para 10%. Ainda assim, vai ficar longe da margem de segurança de 20%. O potencial de produção é da ordem de 135 a 140 milhões de toneladas. Nas regiões onde a iniciativa privada não investiu, mas há produção, o governo deve priorizar e construir armazéns. ■



Pêssego com garantia de origem

Rastreabilidade em toda a cadeia dá mais segurança ao consumidor

JOSÉ CARLOS FACHINELLO

A cadeia produtiva do pêssego apresenta importância sócio-econômica para a região Sul do Brasil. O consumo de pêssego in natura no Brasil é baixo, se comparado ao de países como Itália, Espanha, França e Inglaterra, onde este atinge 5 quilos por habitante/ano. A palavra pêssego deriva do latim Persicu malum, que significa maçã da Pérsia. É uma fruta originária da China e chegou ao Brasil no século XVI, trazida pelos portugueses

As conservas brasileiras de pêssego tiveram, na década de 90, a concorrência das conservas importadas da Grécia, com preços muito abaixo do custo de produção nacional. Atualmente, o mercado nacional é protegido, porém, existem ameaças constantes dos fabricantes da Argentina e do Chile. Os produtores sofreram com a falta de preços mínimos e garantia de compra pela agroindústria. Diante dessas dificuldades, foram organizadas associações de produtores para melhorar as negociações e estabelecer compromissos entre a indústria (preço justo) e os produtores (qualidade e quantidade adequadas).

Como o pêssego in natura apresenta pouca conservação sob refrigeração (no máximo, quatro semanas), existe dificuldade na sua distribuição para outras regiões do País. Os cultivares de polpa amarela, com dupla finalidade, atendem ao mercado in natura e da indústria, pois existe déficit de matéria-prima no mer-

Os números do pêssego no Brasil

Produção	146 mil toneladas (110 mil no Rio Grande do Sul)
Área plantada	21 mil hectares (15 mil no Rio Grande do Sul)
Consumo	0,8 kg/hab/ano *in natura* 0,25 kg/hab/ano processado

A região de Pelotas produz de 50 a 60 milhões de latas de conserva (90% do volume nacional)

Problemas do pêssego in natura

- Falta de cuidado na colheita
- Uso de embalagens inadequadas
- Falta de padronização
- Estrutura de frio deficiente
- Falta de logística na distribuição

Estratégias para vitalizar a cadeia produtiva

- Frutas diferenciadas pela produção integrada
- Rastreabilidade e boas práticas de fabricação
- Selo de origem e padronização da produção
- Marketing institucionalizado para o setor

Rastreabilidade de conservas e frutas

1. Seleção e treinamento dos produtores para o sistema da PI;

2. Os produtores registram as atividades realizadas no pomar, com as doses, épocas e justificativas de aplicação de agroquímicos na caderneta de campo;

3. Identificação na colheita das caixas de frutas provenientes dos talhões monitorados, com as seguintes informações nas etiquetas: nome do produtor, talhão, sistema de produção, data da colheita e nome da cultivar, representados também em códigos de barras;

4. Na recepção das frutas, a empresa captura as informações por meio de um leitor óptico. A formação dos lotes se baseia no número de produtores e na quantidade e homogeneidade das frutas, a fim de obter volume para não interferir no ritmo de processamento e no fluxo do mercado in natura;

5. Cada lote é processado individualmente, com intervalo de tempo para não ocorrer misturas;

6. As informações obtidas na recepção e durante o processamento são armazenadas em banco de dados e utilizadas para gerar um novo código de barras, a fim de identificar a conserva ou embalagem que vai para o mercado, com as seguintes informações: espécie/empresa, categoria (especial ou extra), peso, data de fabricação e validade, variedade e número do lote O código utilizado para armazenar as informações é o padrão EAN/UCC-128, reconhecido e utilizado internacionalmente na identificação e no rastreamento de produtos. Em cada lata, são impressos a data de fabricação, a validade e o número do lote, para possibilitar a localização das unidades de um lote, ao longo da cadeia de processamento. A captura e o gerenciamento informatizados permitem a gestão de grande volume de dados, além de conferir agilidade e confiabilidade ao processo;

7. O consumidor com o número do lote, pela Internet, pode rastrear todas as informações referentes ao sistema de produção, cultivar, data de colheita, insumos utilizados, nome do produtor e data de processamento, no Web site: www.checkplant.com.br

Em 2002, foi implantado um sistema-piloto de rastreabilidade, em uma agroindústria de conservas de pêssego de Pelotas. Atualmente, seis indústrias estão engajadas no processo, com a previsão de produzirem mais de 1 milhão de latas de conserva de pêssego rastreadas.

cado interno. As cultivares disponíveis aumentaram o período de oferta no mercado brasileiro, com a duração da colheita em mais de 90 dias.

A ampliação do mercado interno para conservas, sucos e outros derivados depende de uma estratégia de valorização da qualidade das frutas produzidas e da agregação de valor por meio da oferta de produtos diferenciados (selo de qualidade e garantia de origem). O diferencial da produção, além de ser uma estratégia para agregar valor ao produto, poderá ser utilizado como uma barreira não-alfandegária às importações do Mercosul.

Hábitos de consumo

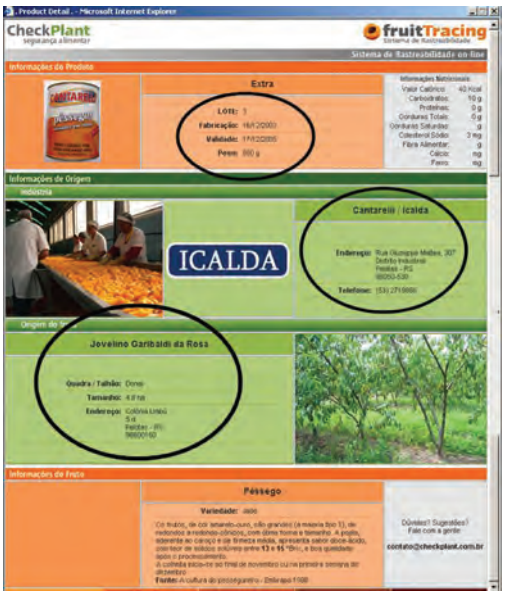
A qualidade das frutas vai além da cor, forma, aparência e do tamanho. Os consumidores estão sensíveis quanto aos fatores ecológicos e dietéticos. Os novos hábitos de consumo enfatizam a saúde e os aspectos nutritivos. Isso demanda tecnologia com a utilização dos recursos naturais de forma sustentável e promove a reciclagem de nutrientes, para a produção de alimentos seguros e de qualidade comprovada.

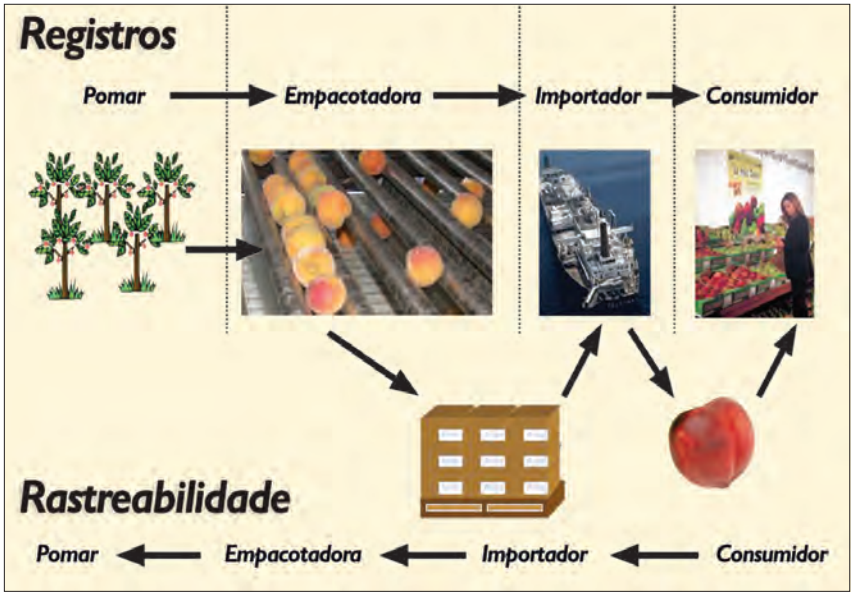
Nesse sentido, a produção controlada desde a origem, em conformidade com os conceitos de produção integrada e rastreabilidade, passa a ser decisiva no mercado de alimentos, cada vez mais competitivo.

Apesar de não ser uma fruta destinada à exportação, o pêssego apresenta exigências das grandes redes de supermercados e dos consumidores, no controle e registro de todo o sistema de produção, inclusive, a análise de resíduos de agrotóxicos, avaliação sobre o impacto ambiental e riscos à saúde. Assim, é necessária a rastreabilidade de toda a cadeia produtiva, para assegurar ao consumidor a transparência do sistema e do processo de produção.

A rastreabilidade é uma opção de gestão para a análise de riscos, e é uma importante função nos sistemas de inspeção e certificação de alimentos, durante o processo de importação e exportação. É conceituada como a capacidade de reconstituir a história de um produto, pela identificação e a documentação de todos os passos do processo para sua obtenção, possibilitando individualizar a responsabilidade dos operadores envolvidos na produção.

Conforme a Instrução Normativa





nº 20, de 27 de setembro de 2001, do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, a rastreabilidade é obrigatória na Produção Integrada de Frutas (PIF).

O aumento da participação brasileira no mercado internacional, principalmente o europeu, obriga ao atendimento dessa exigência, pois, pela Lei da União Européia, nº 178/2002, Artigo 18, "a rastreabilidade será assegurada em todas as fases da produção, transformação e distribuição dos gêneros alimentícios, dos alimentos para animais, dos animais produtores de gêneros alimentícios, a partir de 1º janeiro de 2005".



O que é a produção integrada?

A produção integrada de produtos agropecuários surgiu na Europa, na década de 70, como uma resposta à demanda da sociedade por alimentos com alta qualidade higiênico-sanitária, livres de agroquímicos e produzidos de forma a assegurar a sustentabilidade do ambiente de produção.

No Brasil, em 1997, começou a implementação do projeto da Produção Integrada de Frutas (PIF), que contempla atualmente 14 espécies frutíferas.

O consumidor tem dificuldades para diferenciar a produção integrada da produção orgânica de frutas. A diferença fundamental reside no fato de o sistema orgânico só utilizar insumos naturais. Na produção integrada, com base em monitoramentos, há a possibilidade de utilizar produtos de síntese.



Selo de qualidade

As Normas Técnicas Específicas - NTEs para o pêssego, publicadas no Diário Oficial da União, em 3 de dezembro de 2003, pela Instrução Normativa nº 16, contemplam, além dos aspectos técnicos, a qualidade e a rastreabilidade de todo o sistema produtivo. As NTEs possuem as instruções técnicas para o manejo de pomares, grades de agroquímicos permitidos na PIP, cadernos de campo, cadernos da empacotadora, cadernos da indústria, além das listas de verificação inicial e de acompanhamento para certificação do processo produtivo.

A rastreabilidade aplicada à cadeia produtiva de frutas é uma solução padronizada para as fases de produção, com a garantia de controle integral do processo produtivo, seja no pomar, na classificadora, na industrialização e distribuição. Uma reconstrução da história técnico-comercial. As empresas podem responder a qualquer tipo de emergência e garantir um retorno imediato ao consumidor, em caso de necessidade.

Com o intuito de agregar valor à produção de conservas de Pelotas e aumentar a participação no mercado interno, foi proposto um selo de qualidade para as conservas que atendam aos seguintes requisitos: frutas produzidas de acordo com o sistema de produção integrada - PIF; frutas rastreadas; indústrias que contenham, no mínimo, as boas práticas de fabricação (BPF) e conservas padronizadas.

Os processos deverão ser ampliados para outros produtos, tais como: geléias, sucos, néctar, passas, entre outros, para melhorar as condições de competir com os produtos similares, produzidos nos países do Mercosul.

O PIP permitiu reduzir em 30% o uso dos inseticidas; em 20%, o de fungicidas; e em 50%, o de herbicidas. O número de produtores e técnicos treinados possibilita aumentar, de forma significativa, a área com a PIP no Sul do Brasil. ■

JOSÉ CARLOS FACHINELLO *é professor de Fruticultura da Universidade Federal de Pelotas (RS) e coordenador do Projeto de Produção Integrada de Pêssego. E-mail: jfachi@ufpel.tche.br.*

FRUTAS

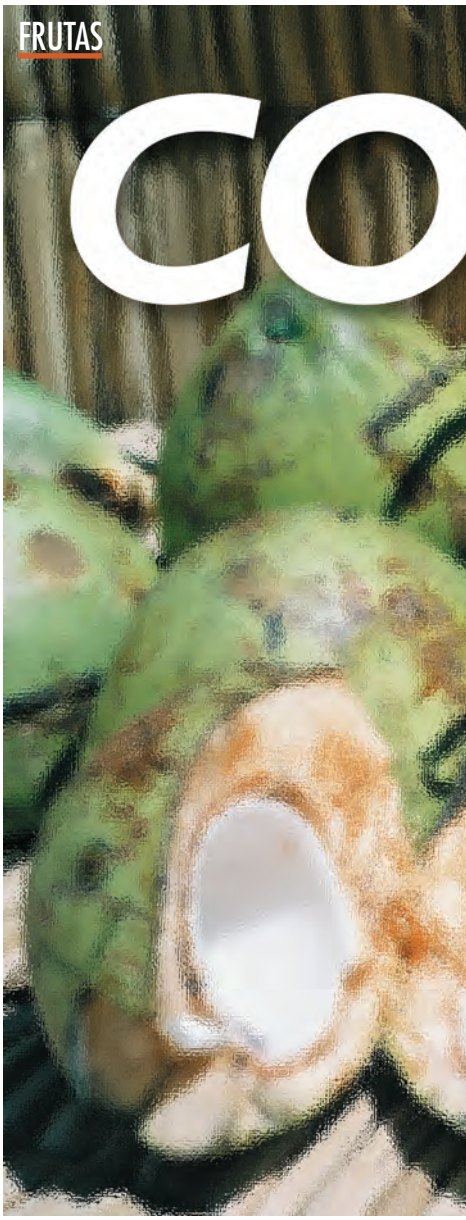


Foto: Revista Nutrinews

Existe expansão das áreas plantadas com coqueiros para água, inclusive, no Espírito Santo e Rio de Janeiro

HUMBERTO ROLLEMBERG FONTES
MANUEL ALBERTO GUTIERREZ CUENCA



quer ampliar mercado

O coco é utilizado na forma de copra (albúmen desidratado) para a produção de óleo, na maioria dos países produtores. No Brasil, a maior parte do produto é consumida in natura, na culinária local e na indústria processadora de coco ralado, leite de coco e seus derivados. O consumo das indústrias é de menos de 20% da produção nacional.

No final dos anos 80, por conta de secas ocorridas no Nordeste, a produção de coco teve dramática queda. Como não havia facilidade para a importação, a indústria processadora solicitou ao governo autorização para importar coco ralado. O pedido foi atendido e começou o processo de importação, a partir da busca do produto em países asiáticos e africanos, nos quais a cadeia produtiva do coco é subsidiada.

Mesmo quando a produção voltou aos patamares tradicionais, as indústrias importavam o coco ralado. A prática gerava competição desleal, pois o produtor nacional não recebe subsídios. Os preços despencaram e não cobriam os custos das colheitas. Os produtores reagiram e buscaram base nos instrumentos de defesa comercial, instituídos pela Organização Mundial do Comércio, com requisição de salvaguarda.

Em função da grande instabilidade dos preços do coco seco, o mercado interno mostra bastante oscilação, mesmo após a implantação da medida de salvaguarda. O preço chegou a quase zero, no início do ano, e alcançou R$1,10/kg, no final do primeiro semestre. A situação inibe os investimento no setor, e os produtores não adotam tecnologias para recuperação e renovação dos coqueirais, uma contrapartida necessária à manutenção da medida de salvaguarda em curso.

Água de coco

No mercado de água de coco, a crescente demanda altera o cenário da cultura do coqueiro no Brasil. Há implantação de grandes projetos em perímetros irrigados. Ao mesmo tempo, se dissemina o uso da variedade de coqueiro-anão verde, caracterizada pela maior precocidade de produção, produtividade e qualidades sensoriais superiores da água de coco em relação às cultivares gigante e híbrida. Assiste-se também à expansão das áreas plantadas com coqueiros, inclusive, em regiões não-tradicionais de cultivo, como os Estados do Espírito Santo e Rio de Janeiro.

Os maiores mercados consumidores, concentrados na região Sudeste do Brasil, são supridos pela própria região, com a vantagem de colher os frutos no mesmo dia e reduzir os custos com frete. Os excedentes de produção e os preços aviltados penalizam a produção na região Nordeste, apesar de apresentar condições de clima e solo mais favoráveis, com maior produtividade.

Exportação

A alternativa buscada é a exportação a granel da água de coco orgânica. Os requisitos exigidos são: ausência de conservantes e utilização de cultivos biodinâmicos. É uma grande opção de mercado para a região, face à sua maior proximidade dos mercados europeu e norte-americano, em relação aos plantios localizados no Sudeste.

O aumento do consumo de água de coco no mercado interno poderá ser obtido por meio de campanhas de marketing, com ênfase nas qualidades

Números referentes ao coco no Brasil

500.000 empregos diretos e indiretos
300.000 hectares
220.000 propriedades
(85% delas com menos de 10 ha)
Produtividade de 30 frutos/planta/ano
Consumo anual de 27 mil toneladas

Brasil: mercado de água de coco envasada

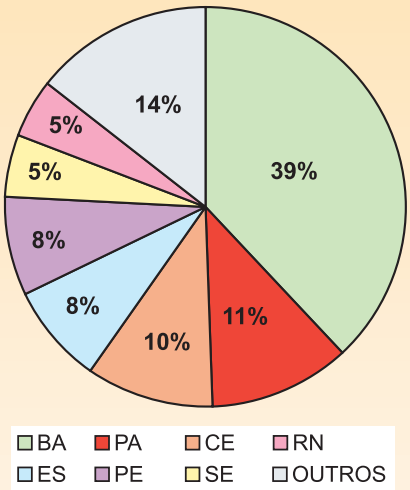
- crescimento anual da ordem de 20%, no período de 1997 a 2002
- queda acentuada entre 2002 e o primeiro semestre de 2004
- retomada em alto aumento prevista para 2005

Tamanho atual: 30 milhões de litros

nutricionais do produto, como fonte de sais minerais e repositor eletrolítico, ideal para pessoas que praticam esportes e exercícios mentais, utilizando o potássio para o bom funcionamento das atividades de contração e descontração muscular.

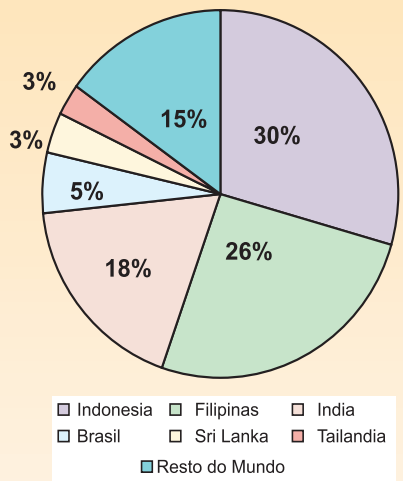
O envasamento da água de coco pelo método combinado de preservação da água permite a comercialização de um grande volume, sem o inconveniente da casca de coco, com redução dos custos de transporte. Considerada por muito tempo como um entulho para os municípios produtores ou importadores de coco verde destinado ao consumo de água de coco, a casca do fruto, após ser processada, pode ser utilizada como substrato para a produção de mudas e cultivo de flores, com resultados satisfatórios.

Produção estadual - Coco 2002



Fonte: IBGE - SIDRA 2004

Produção mundial - Coco 2003



Fonte: IBGE - SIDRA 2004

Produção integrada

A Produção Integrada de Frutas do Brasil (PIF), instituída pelo Ministério da Agricultura Pecuária e Abastecimento (MAPA), pela Instrução Normativa nº 20, de 27 de setembro de 2001, tem como objetivo assegurar a oferta de alimentos de qualidade, oriundos de sistemas de produção seguros e não-agressivos ao meio ambiente; possibilitar a identificação da origem do produto e a rastreabilidade dos processos ao longo da cadeia produtiva.

O projeto PI COCO, aprovado em 2002 e coordenado pela Embrapa Tabuleiros Costeiros, localizado em Aracaju (SE), está em fase final de validação em campo dos procedimentos inerentes ao sistema de produção integrada.

Merece destaque a elaboração e publicação de um manual de monitoramento fitossanitário para a cultura dos coqueiros, a fim de identificar previamente a ocorrência de pragas e doenças, por meio do acompanhamento do plantio, por processo de amostragem, auxiliado pelas informações obtidas em estações de aviso, que monitoram as condições climáticas da região.

Com base nas amostragens periódicas realizadas, o sistema permite a tomada de decisões de acordo com os respectivos níveis críticos de ocorrência das pragas. Dessa forma, é possível reduzir as aplicações de agroquímicos por métodos de controle naturais e biológicos. Com relação à utilização de outros insumos, como fertilizantes e água de irrigação, um controle rigoroso é realizado para suprir as reais necessidades da planta e evitar o seu uso indiscriminado, que, além de elevar os custos de produção, poderá causar danos irreversíveis ao meio ambiente

Face à baixa oferta do produto orgânico no mercado, responsável pela exportação de água de coco para a Europa, a adesão à Produção Integrada de Frutas (PIF) surge como grande perspectiva para os produtores, pois permite maior flexibilidade à produção em relação ao sistema orgânico, é reconhecida internacionalmente, e está baseada em requisitos de qualidade e sustentabilidade. Além disso, a Produção Integrada permite a obtenção de um produto diferenciado, de alta qualidade, com selo de conformidade, atendendo aos requisitos do mercado importador.

Também no mercado interno, se observa que, cada vez mais, em função da conscientização dos consumidores, as grandes redes de supermercados já sinalizam a intenção de adquirir mais e mais produtos com selo de qualidade.

Os trabalhos de campo, inicialmente realizados no Estado de Sergipe, foram ampliados para o Ceará, devendo chegar agora aos produtores da região Sul da Bahia. O projeto realiza o treinamento e a capacitação de técnicos e monitores de campo em relação às normas e aos procedimentos a serem utilizados na PI COCO.

As normas técnicas específicas para a cultura do coqueiro (NTE-COCO) serão publicadas em breve, de forma a subsidiar técnicos e produtores interessados. De igual forma, estão disponíveis a grade de agroquímicos e os cadernos de campo e pós-colheita, indispensáveis à rastreabilidade do produto obtido.

A necessidade de mais investimentos em infra-estrutura e pessoal técnico qualificado, assim como o desconhecimento sobre as vantagens da obtenção de um produto de qualidade, associado aos atuais preços baixos do coco verde no mercado, podem ser considerados como fatores que justificam, até agora, a baixa adesão de produtores à PIF. Por outro lado, o fato de obedecer a um padrão qualitativo superior de produção e à conscientização sobre as qualidades nutricionais da água de coco, abrirá novas perspectivas de mercado para a cultura do coqueiro, diante do seu potencial de cultivo para a maioria das ecoregiões do Brasil. ■

HUMBERTO ROLLEMBERG FONTES *é engenheiro agrônomo e pesquisador da Embrapa Tabuleiros Costeiros.*
E-mail: humberto@cpatc.embrapa.br.

MANUEL ALBERTO GUTIERREZ CUENCA *é economista e pesquisador da Embrapa Tabuleiros Costeiros.*
E-mail: cuenca@cpatc.embrapa.br

Novo modelo de política agrícola

O desafio é desenvolver novos instrumentos para acompanhar a rápida expansão do agronegócio

LUIZ ANTONIO PINAZZA

Com o processo recente de expansão do agronegócio, mais dirigido para o mercado, e com base na visão das cadeias produtivas, as políticas dirigidas para o setor necessitam de mudanças estruturais. A expansão da área em quase um quarto, nas últimas três temporadas, provocou um aumento substancial na demanda por capital de giro. Da mesma forma, por força da melhoria tecnológica, aumentou o uso dos chamados insumos modernos: sementes, fertilizantes e defensivos.

Paralelamente, houve uma mudança no perfil do destino dos recursos do crédito rural, seja na distribuição por Estado, como na tomada por parte de pequenos, médios e grandes produtores. O grande salto verificado nas rubricas do crédito rural ficou concentrado nas operações a juros livres. Da safra de 2001/02 à safra de 2003/04, a dotação no sistema nacional de crédito rural, calculado com base nos depósitos à vista, pelos bancos, avançou de R$22,61 bilhões para R$37,0 bilhões. Esse grande aumento, contudo, não foi suficiente para acompanhar a demanda de capital de giro por parte dos agricultores.

Pronaf : participação regional %

Região	2000/01	2003/04
Sul	52,8	42,9
Sudeste	15,7	17,4
Centro-oeste	6,7	7,7
Nordeste	19,9	17,7
Norte	4,9	14,3
Total	100	100

Fonte: MAPA

Os orçamentos de custeio e a comercialização da produção agropecuária brasileira beiram os R$100 bilhões por ano. As fontes de financiamento são estimadas em 30% por parte do crédito rural dos agentes financeiros; 30% por parte das empresas de insumos e processamento, e os 40% restantes, do próprio agricultor. O desafio está em desenvolver novos instrumentos para acompanhar a expansão do agronegócio.

Safra de verão

Para a safra de verão de 2004/05, a Confederação Nacional da Agricultura projeta um custeio de R$56,2 bilhões. O volume de crédito disponível soma: R$17,7 bilhões, com juros controlados (taxas prefixadas a custo mais baixos que os de mercado); R$11,0 bilhões, a juros livres, que variam entre 18% e 22% ao ano. Os custos de produção sofreram alta abrupta, em torno de 20%. O limite de crédito para o plantio da soja no centro-oeste, de R$200 mil, cobre os gastos de 145 hectares, contra 190 hectares, no ano passado.

Safra de verão de 2004/05 - R$ bilhões

Agricultura	Total	Banco do Brasil
Comercial	R$ 39,4	R$ 4,1
Familiar	R$ 7,0	R$ 21,4
Total	R$ 46,4	R$ 25,5

Banco do Brasil na safra de verão de 2004/05

Custeio	R$ 16,3 bilhões
Investimento	R$ 5,8 bilhões
Comercialização	R$ 3,4 bilhões
Total	**R$ 25,5 bilhões**

Fonte: MAPA/BB

A cultura da soja, impulsionada pelas exportações, além de ser a maior responsável pela arrancada da produção nacional, nas concessões de empréstimos do Banco do Brasil, participa com 20,4%; acima do milho (14,8%), da bovinocultura (7,7%) e do algodão (7,3%).

Na transformação do cerrado em área agricultável, nas regiões de fronteira, os investimentos para o melhoramento do solo são intensos. Os estados da região central ganham participação na distribuição do crédito. Os relatórios do BNDES passam essa imagem. O PRONAF também interfere na rota do crédito, à medida que as regiões carentes do nordeste são contempladas com mais recursos.

Uma das alternativas para o gover-

no, em curto prazo, está no aproveitamento dos depósitos da caderneta de poupança rural para financiar as operações de custeio, que correspondem a 35% do crédito rural do Banco do Brasil. Os novos instrumentos anunciados no Plano de Safra aguardam normatização e estarão em execução durante a comercialização. O modelo vai explorar o potencial dos agentes privados como fonte de financiamento. ■

'Sopinha de letras'

Dentre os novos títulos criados, conhecidos como 'sopinha de letras', o Certificado de Recebíveis do Agronegócio-CRA constitui uma espécie de família de três títulos distintos, com uma visão clara do emissor do papel, a saber:

1. Letra de Crédito Agrícola: emitida por instituição bancária;

2. Certificados de Direito Creditórios do Agronegócio: emitidos por empresas processadoras e de insumos e máquinas;

3. Certificados de Recebíveis do Agronegócio propriamente dito: emitidos por Sociedades de Propósito Específico, criadas para atuar como companhias de securitização.

Há, ainda, o Certificado de Depósito Agropecuário (CDA) e o *Warrant* Agropecuário, emitidos simultaneamente pelo depositário. O CDA representa a entrega do produto armazenado e o *warrant* agropecuário confere o seu penhor. Ambos podem ser comercializados e usados em empréstimos pelos produtores.

A proposta do MAPA, de não incidência do Imposto sobre Operações Financeiras (IOF) no CRA, está em análise na Receita Federal. Os novos papéis são instrumentos de apoio, tanto para o plantio como para a comercialização. Aos poucos, os produtores deverão se habituar com as novidades.

Na verdade, o setor privado poderá financiar a produção por meio do CRA, do Certificado de Depósito Agropecuário (CDA), do *Warrant* Agropecuário e dos Contratos de Opção Privativa. O CRA possui como lastro os CDAs, CPRs, duplicatas, promissórias e contratos.

O sucesso da CPR

Ao completar dez anos, título movimenta R$15 bilhões

Ao longo de dez anos, a Cédula do Produtor Rural galgou o posto de segunda principal fonte de recursos para o setor rural. Segundo projeções do mercado, a CPR movimenta, com aval bancário ou não, cerca de R$15 bilhões. O papel tem sido a grande alternativa de capital de giro para a cultura de soja, na relação entre produtores e agroindústrias.

No começo, o título foi criado para o produtor ter acesso a recursos de mercado. Por ser uma operação simples, o governo ampliou seu uso nas compras dos produtos colhidos pelos agricultores familiares e para o cumprimento da exigibilidade do crédito rural.

Na avaliação de Ricardo Alves Conceição, vice-presidente de Agronegócios e Governo do Banco do Brasil, há três razões para o sucesso da CPR:

• Competência, seriedade e eficiência dos produtos brasileiros, na conquista de mercados, semeadura de campos e construções de cidades no interior, para resgatar seus compromissos e sua credibilidade;

• As características legais e formais de um título cambial, de simples formalização, seguro, auto-regulável, endossável física ou eletronicamente;

• O entusiasmo e espírito criativo dos players (produtores, cooperativas, traders, corretores, bolsas, bancos, seguradoras, etc.) para o aprimoramento e a credibilidade do papel.

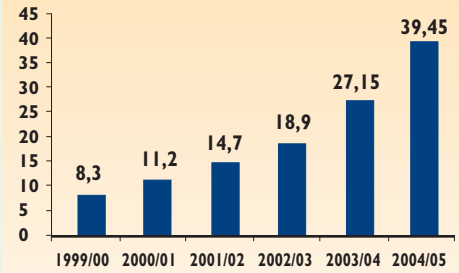
Na arrancada positiva das cadeias produtivas do agronegócio, em termos tecnológicos, gerenciais, mercadológicos e de política agrícola, a CPR encontrou espaço para sua consolidação. O título é marco referencial, junto com o Pronaf, as linhas de investimentos com taxas pré-fixadas e os saldos da balança comercial.

Envolvendo soja, café, bois, algodão, milho, arroz, cana, suínos, trigo, e outros produtos, de setembro de 1994 a julho de 2004, o BB operou com CPRs cerca de R$6,5 bilhões.

Depois de dez anos com operações na concessão de aval às CPRs, desde agosto último, o BB passou também a adquirir o papel. Somente para este ano, a previsão de negócios alcança os R$3 bilhões; três quartos em aquisição direta e um quarto mediante aval. A estratégia é utilizar recursos livres e da poupança rural. Os custos para os produtores deverão variar de 1,5% a 1,7% ao mês, se mantendo inferiores à taxa de 2,25%, do mercado.

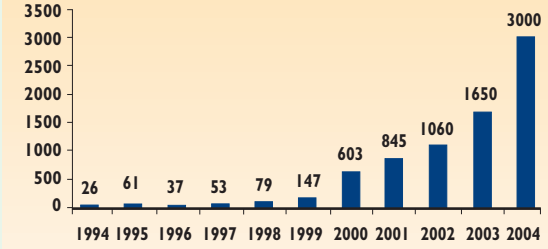
Diante da queda dos juros básicos, gestores de recursos compram CPRs para os seus portfólios, que remuneram de 100% a 115% do CDI, equivalente a 17,34% e 18,12% ao ano. A SELIC está em 16%. Voltado para os investidores qualificados da área private e para os fundos de pensão, com aplicação mínima de R$100 mil, o fundo de CPR é uma alternativa para diversificar os investimentos.

Recursos para o crédito rural (R$ bilhões)



Fonte: MAPA

Banco do Brasil: Operações de CPR's (R$ milhões)



Fonte: BB

TIRA-DÚVIDAS
Cédula do Produtor Rural

BORIS NAGY e LUIZ ALBERTO BOURREAU

O que é a Cédula do Produtor Rural?

É um título criado pela Lei nº 8929, de 22/08/94, pelo qual o emitente, produtor rural (pessoa física ou jurídica) ou cooperativa de produção, antecipadamente, vende certa quantidade de mercadorias, recebe o valor negociado (ou insumos) e se compromete a entregá-la na qualidade e no local acordado, em data futura.

Em 2001, a Lei nº 10.200 permitiu a liquidação financeira da Cédula do Produtor Rural, desde que estejam explícitos, no seu corpo, os referenciais necessários à clara identificação do preço ou do índice de preços a ser utilizado no resgate do título, a instituição responsável por sua apuração ou divulgação, a praça ou o mercado de formação do preço e o nome do índice.

Quais são os tipos de CPRs?

• **Cédula do Produtor Rural Física:** o emitente da Cédula do Produtor Rural tem o compromisso, junto ao credor, no vencimento, de entregar o produto objeto do título, de acordo com os requisitos de prazo, quantidade, qualidade e outras condições de entrega previstas na respectiva cédula.

• **Cédula do Produtor Rural Financeira:** o emitente da Cédula do Produtor Rural tem o compromisso, junto ao credor, no vencimento, de liquidar o título pelo valor de resgate estipulado na respectiva cédula. Trata-se do tipo de operação mais utilizada pelo mercado, pois não envolve a necessidade de nenhum tipo de hedge (proteção) por parte do credor do título.

• **Cédula do Produtor Rural para Exportação:** o emitente da Cédula do Produtor Rural tem o compromisso, junto ao credor (importador não residente no País), no vencimento, de entregar o produto objeto do título, de acordo com os requisitos de prazo, quantidade, qualidade e outras condições de entrega previstas na respectiva cédula, em condições de exportação.

Há, ainda, dois outros tipos de CPR (Financeira Indexada - Futuro BM&F e Financeira Indexada - Indicador Esalq), as quais não têm apresentado demanda.

Quem pode comprar?

Qualquer pessoa física ou jurídica, com destaque para: Fundos, Corretoras, Tradings, Agroindústrias e Empresas de insumos agropecuários.

Quais são as vantagens para o emitente?

Possibilitar o aproveitamento de recursos, na época oportuna e a um custo financeiro condizente com a atividade. Cabe salientar que os recursos oficiais atendem parcialmente à necessidade de crédito, com volume disponibilizado, na safra de 2003/04, de R$16,5 bilhões, para uma necessidade estimada em R$36 bilhões.

O volume de CPRs emitidas tem apresentado evolução nos últimos anos? Qual é a perspectiva a esse respeito?

Em 1994, quando da normatização da CPR, foram emitidos títulos no valor de R$200 milhões, que chegaram a R$1.650 milhões, em 2000. Esses montantes dizem respeito à CPR registrada. Cálculos extra-oficiais estimam em R$16 bilhões o total das CPRs emitidas e "em carteira", na safra passada, sem terem sido negociadas no mercado secundário e nem objeto de registro.

Que tipos de garantia são exigidas na emissão?

A constituição de garantias fica a critério das partes envolvidas. O usual é a adoção de Aval ou Seguro-Garantia. As empresas fornecedoras das garantias exigem, como contrapartida, a constituição de hipoteca, penhor ou alienação fiduciária.

Como é negociada a CPR?

A CPR pode ser negociada no: 1) mercado primário, quando o emitente deseja adiantar recursos para o processo de produção agropecuária, 2) mercado secundário, quando o adquirente deseja vender a CPR para outro agente interessado. A negociação pode ser feita por intermédio do mercado de balcão ou da Bolsa Brasileira de Mercadorias.

Pode-se negociar somente CPR avalizada?

Não. O aval na CPR representa uma garantia a mais para o comprador. Algumas empresas fornecedoras de insumos aceitam CPRs somente com garantias do produtor, como hipoteca, penhor de safra etc.

No caso de frustração de safra, quem garante a operação?

No caso de o emitente não cumprir o compromisso de entrega, por motivo de frustração de safra, a instituição garantidora honrará a liquidação da operação com o comprador da CPR. Posteriormente, cobrará do emissor um acordo para a próxima safra, ou, em casos extremos, executará suas garantias.

Qual é o sistema e a função do registro da CPR ?

A BM&F criou o Sistema de Registro de Custódia de Títulos do Agronegócio (SRCA), com a finalidade de registrar as negociações e de informar os dados da CPR. O SRCA é reconhecido e autorizado pelo Banco Central para registro de todos os títulos do agronegócio. Existe, ainda, a possibilidade de registro via CETIP, opção atualmente pouco utilizada para a presente finalidade.

O registro tem como finalidade assegurar aos compradores da CPR a existência e a veracidade das características do título. Desse modo, os administradores de Fundos de Investimento podem negociar CPRs tanto no mercado primário como no secundário, se a remuneração for considerada atrativa.

BORIS NAGY – *dorabo@osite.com.br*
LUIZ ALBERTO BOURREAU – *luisbourreau@aol.com.br*

Cédula do Produtor Rural Financeira e os instrumentos de hedge

WILSON MOTTA MICELI

A Cédula do Produtor Rural-CPR é, sem dúvida alguma, um importante instrumento de financiamento para o agronegócio. Para os produtores rurais, ela representa um adiantamento de recursos no ato da emissão da CPR e uma promessa de pagamento na data da liquidação, por parte do emissor.

Desde fevereiro de 2001, a emissão de CPRs passou a ser feita também com cláusula de liquidação financeira, em duas formas de liquidação:

• CPR Financeira com Preço Fixo
• CPR Financeira com Preço a ser Fixado

A CPR com preço fixo é um adiantamento, com a promessa do produtor de liquidá-lo em moeda, com valor prefixado, numa data predeterminada. Trata-se de uma aplicação de renda fixa por parte do comprador da CPR.

A CPR financeira com preço a ser fixado pode ser feita com liquidação referenciada na cotação do mercado futuro da BM&F ou nos Indicadores de preço à vista, como os da ESALQ-USP. O valor flutua de acordo com a indexação proposta na CPR.

Para o produtor, as emissões de CPRs com preço fixo geram um risco para os preços, pois ao vender o papel prefixado, seu produto, na data da liquidação, pode valer menos do que o previsto na ocasião da emissão. Como as mercadorias oscilam de preço por causa de diversos fatores, tais como: oferta e demanda, fatores climáticos e sazonalidade, é necessário, por parte do produtor, fazer hedge contra esta variação de preço.

Vamos enfocar a estratégia de hedge com os instrumentos derivativos negociados na BM&F para imunizar o risco da CPRfin - CPR financeira prefixada. Inicialmente, propomos o hedge por meio dos contratos futuros e, em seguida, analisamos a modalidade operacional de opções de venda.

A CPR é considerada uma modalidade a termo, de natureza financeira e sem envolver a presença do produto. Podemos considerar a operação como um fluxo financeiro único, no final do período.

Contratos Futuros

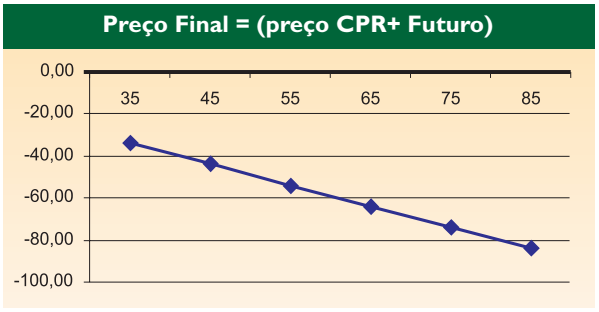
Como o risco é de queda de preço da mercadoria, o produtor protege, vende contratos futuros e compensa a perda pelos ajustes diários positivos no mercado futuro. Para uma melhor visualização do hedge, utilizaremos um exemplo prático, com contratos futuros de café arábica negociados na BM&F.

Supondo um cafeicultor que: 1) venda uma CPRfin em julho de 2003, com o valor final de US$65,00/saca e vencimento para setembro de 2003; 2) imediatamente, venda contratos futuros por meio de uma corretora associada à bolsa, na mesma quantidade de café que consta na CPR à cotação de US$66,00/saca.

Na data da liquidação da CPR, que é a mesma do vencimento do contrato futuro de café, o produtor vende a mercadoria e a preço físico "X" de mercado.

(1)	35	45	55	65	75	85
(2)	31	21	11	1	-9	-19
(3)	-65	-65	-65	-65	-65	-65
(4)	-34	-44	-54	-64	-74	-84

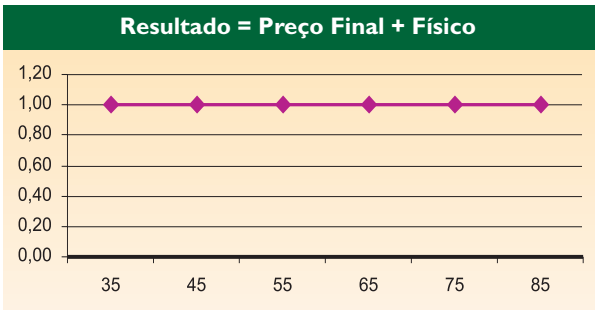
(1)Preço do café físico na data da liquidação - (US$/saca)
(2)Resultados possíveis referentes aos ajustes diários (US$/saca)
(3)CPR possui fluxo único na data da liquidação dos valores possíveis (US$/saca) = sinal negativo indica saída de recursos
(4) Preço final (CPR+ Futuros):
O Preço Final da operação: CPR + Futuros representa uma curva linear descendente característica da posição vendida em futuros.



Como o produtor dispõe do café em estoque, pronto para comercialização, se somarmos com os preços físicos simulados "X", teremos o resultado final da operação.

1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00

Efeito final da operação **CPR + Venda Futura +Venda Física:**



O resultado final, de US$1,00, é constante, independente do preço do físico e representa a diferença entre o pagamento da CPR e a venda do contrato futuro de café. Portanto, o produtor elimina o risco de preço da mercadoria, pois administra apenas a diferença efetuada previamente entre a cotação futura e a venda da CPR.

Contratos de Opções de Venda

As opções são instrumentos mais avançados do que os contratos futuros, pelos quais, o titular da opção (comprador), ao pagar um prêmio, tem o direito de comprar (opção de compra) ou de vender (opção de venda) o ativo objeto. A grande diferença em relação à modalidade operacional de futuros é que a liquidação ocorre no vencimento ou antecipadamente a esta data, dependendo da vontade do titular (comprador) da opção, ao contrário dos futuros, que têm liquidação diária (ajustes diários), gerando um fluxo de caixa diário.

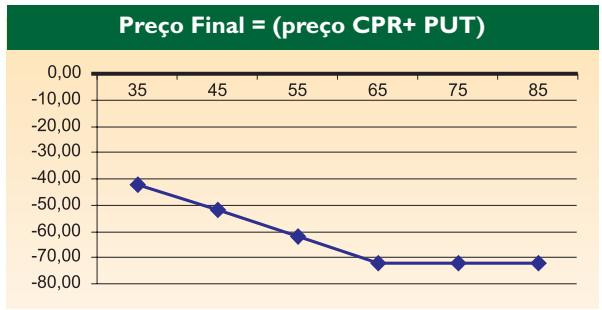
Além da vantagem da liquidação, os compradores de opções não depositam margem de garantia, ao contrário dos contratos futuros, pelos quais, os compradores e vendedores são obrigados a depositar margem de garantia.

A outra vantagem é uma decorrência da própria definição das opções, que faculta ao comprador a alternativa de exercer ou não o direito de comprar ou vender o ativo objeto.

Analogamente ao exemplo dos contratos futuros, com a CPRfin = US$65,00/saca, o cafeicultor deverá comprar uma opção de venda, por exemplo, ao preço de exercício K = 65,00/saca, pagando um prêmio de, digamos, US$ 7,00/saca.

(1)	35	45	55	65	75	85
(2)	23	13	3	-7	-7	-7
(3)	-65	-65	-65	-65	-65	-65
(4)	-42,00	-52,00	-62,00	-72,00	-72,0	-72,00

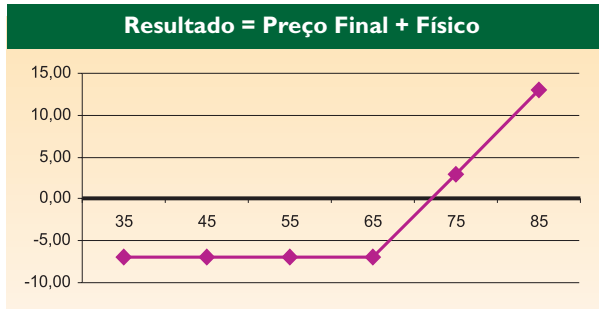
(1) Preço do café físico na data da liquidação (US$/saca)
(2) Resultados referentes ao derivativo com o preço de exercício K = US$65,00, e o prêmio (P) = US$ 7,00
(3) Fluxo constante para a CPR prefixada a US$65,00
(4) Preço Final = pagamento da CPR + resultado da opção de venda (PUT)



No caso de o preço do café físico (X) aumentar, o produtor se limita ao pagamento máximo de US$72,00/saca, apresentando uma diferença fundamental em relação à modalidade operacional de futuros, pela qual, na ocorrência de aumento do preço do café físico, ocorre um aumento correspondente do preço final, devido aos ajustes diários.

-7,00	-7,00	-7,00	-7,00	3,00	13,00

A representação gráfica mostra uma operação clássica de opção de compra (Call), em que a perda máxima é o valor pago pelo prêmio, quando o preço físico fica abaixo do preço de exercício (K). No caso de o preço de mercado ficar acima do preço de exercício, existe um aproveitamento no resultado final, característico do mercado de opções.



Conclusão

O vendedor de CPR financeira (produtor) incorre num risco de variação de preços, em face de o produto não ter uma equivalência com o valor prefixado da CPR, na situação de o produto sofrer uma redução do preço. Nesse caso, ele deve fazer uso dos instrumentos derivativos, seja pela venda de contratos futuros ou pela compra de opções de venda.

A compra de opção de venda representa um hedge mais robusto em relação ao futuro, pois além de evitar o fluxo de caixa diário e o depósito de margem, característicos dos contratos futuros, esse instrumento proporciona um resultado favorável ao produtor, quando ocorre um aumento no preço da mercadoria. ■

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



Transgênicos

Decisão para nova safra

Uma decisão judicial colocou mais lenha na fogueira e esquentou o debate sobre a liberação do plantio de soja transgênica no País. A 5ª Turma do Tribunal Regional Federal da Primeira Região, de Brasília, em acórdão publicado no Diário de Justiça da União, no começo deste mês, reconheceu a autoridade da Comissão Técnica Nacional de Biossegurança (CTNBio) para decidir sobre a liberação de produção e comercialização de organismos geneticamente modificados (OGMs). Enquanto isso, a Lei de Biossegurança aguarda votação no Senado.

Embora haja consenso quanto ao poder da comissão, falta o acordo sobre a liminar - anterior à ação - que proíbe a venda da soja Roundup Ready (RR), da Monsanto.

O Instituto Brasileiro de Defesa do Consumidor (IDEC) e o Greenpeace vão recorrer da decisão que reconheceu a competência da CTNBio para avaliar os casos em que é necessário estudo prévio de impacto ambiental. O acórdão também valida a Lei de Biossegurança (8.974/95) e torna dispensável a votação de uma nova legislação. Como a liminar faz parte da ação cautelar, o acórdão prevalece e a proibição à soja transgênica prevista na liminar deveria ser suspensa. Mas a nova Lei de Biossegurança pode ser modificada no Senado.

Em 1998, o Instituto de Defesa do Consumidor (Idec) e o Greenpeace entraram com liminar para suspender o Comunicado 54/98, da CTNBio, que liberava a soja RR, e deram início a uma ação cautelar questionando o poder da CTNBio para avaliar os riscos dos transgênicos. Eles ganharam em primeira instância e perderam na apelação solicitada pela Monsanto e pela União, cuja decisão é a do acórdão, que possibilita deliberar sobre outros transgênicos, exceto a soja. Há mais de 30 projetos 'engavetados' pela CTNBio. Só a Embrapa planeja 11 novos tipos de culturas geneticamente modificadas.

O substituto do senador Ney Suassuna sobre a nova Lei de Biossegurança foi aprovado em três Comissões do Senado – Constituição e Justiça (CCJ), Assuntos Sociais (CAS), e Assuntos Econômicos (CAE). Como o Senado adiou a votação da Lei, que terá ainda de passar pela aprovação do Senado, a edição da Medida Provisória é um dos caminhos mais pragmáticos para ser seguido pelo Governo.

Na Europa

A UE adiou o plano de incluir as sementes nas regras de rotulagem de alimentos com organismos geneticamente modificados e de tolher a expansão do mercado de biotecnologia, depois de uma

paralisação de seis anos. A Comissão Européia proporia a comercialização das sementes de milho e de canola convencionais, com rótulos de transgênicos quando a presença incidental de variedades geneticamente modificadas ultrapassasse determinado nível.

A proposta preliminar, que fixa um limite de 0,3%, é considerada branda para os grupos ambientais. A CE deverá fortalecer uma lei de abril, que exige rótulos para alimentos com mais de 0,9% de modificação genética. Essa foi uma das condições para a UE aprovar, pela primeira vez, a venda de 17 tipos de sementes transgênicas nos países do bloco.

Flores e plantas

O comércio de flores e plantas ornamentais cresceu e já movimenta cerca de R$1,5 bilhão no País. O setor investe intensamente em modificação ou melhoramento genético. Os especialistas em registros sanitários e cultivares alertam para a necessidade da proteção de propriedade intelectual e registro de cultivares. Mesmo com ligação estreita e inseridos no contexto da economia de inovação, uma grande parte dos floricultores desconhece os mecanismos legais da modificação genética, bem como sua importância para identificar a diferença entre prejuízo e lucro.

Apesar de a legislação nacional ser bastante fragmentada, a concessão de patente sobre novos processos de obtenção de plantas, efetuada pelo Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI) até a proteção da nova variedade vegetal por meio de um certificado concedido pelo Ministério da Agricultura, pode representar grande valor para o detentor destes direitos, sem falar nas responsabilidades penais sobre a comercialização de espécies sem registro

Embora com a produção concentrada, em grande parte, nas pequenas e médias propriedades, as flores e plantas ornamentais ampliam novas opções de design, cor, dimensão e nível de resistência das cultivares. Diante do sucesso financeiro, o setor reinveste muito em modificação ou melhoramento genético. Com isso, começa a mostrar um nível de sofisticação, antes, característico dos grandes produtores de agricultura intensiva.

A Lei de Propriedade Industrial nº 9.279/96 (LPI) determina que um "objeto" protegido tem de obedecer às condições para ser patenteado. Ou seja, a materialização ou concretização da idéia ou criação para que esta possa ser industrializada e apresente um avanço tecnológico no setor técnico. Em outras palavras, que tenha aplicabilidade industrial, além de envolver novidade e atividade inventiva.

O todo ou parte de seres vivos naturais e materiais biológicos encontrados na natureza, ou ainda que estejam dela isolados, inclusive o genoma e o germoplasma de qualquer ser vivo natural ou os processos biológicos naturais, não são considerados invenções, pela LPI. Da mesma forma, o todo ou parte dos seres vivos não são considerados matérias patenteáveis. São exceções os microorganismos transgênicos que atendam aos três requisitos de patenteabilidade -ser novidade, representar atividade inventiva e ter aplicação industrial - e que não sejam mera descoberta.

Apenas são aceitos pedidos de proteção para novas cultivares ou para cultivares essencialmente derivadas de espécies vegetais que tenham seus respectivos descritores mínimos (características da variedade) divulgados pelo Serviço Nacional de Proteção de Cultivares (SNPC). Existem algumas espécies passíveis de proteção, como begônia, bromélia, gérbera, entre outras. A LPI fornece mecanismos distintos de proteção à propriedade intelectual. O melhorista pode ter o resultado de sua pesquisa protegido por meio de uma patente de processo de obtenção da variedade vegetal ou pode requerer a proteção da própria variedade por meio da Lei de Cultivares. ■

FGV

EAESP

3pontos

EDUCAÇÃO EXECUTIVA DA FGV-EAESP. AS MELHORES OPÇÕES PARA AS MELHORES ESCOLHAS.

MPA
Mestrado Profissional em Administração
Mestrado Executivo com reconhecimento nacional e internacional, pela comunidade empresarial e pelo meio acadêmico.

OneMBA
Global MBA
MBA executivo com certificado brasileiro e internacional, desenvolvido em parceria com *The Chinese University of Hong Kong* (China), *ITESM* (México), *Rotterdam School of Management* (Holanda) e *The University of North Carolina at Chapel Hill* (EUA).

Gvpec
Cursos *in company*
Programas de Educação Executiva desenvolvidos com formato e conteúdo adequados às necessidades de cada empresa.

Direção Estratégica
Programas que oferecem ao participante um completo e atualizado panorama do mundo empresarial sob a ótica de quem tem e exerce o poder de decisão dentro de uma empresa.

Gestão Executiva
Mais de 50 cursos, com temas de vanguarda para os profissionais de alta e média gerência, que estimulam a reflexão sobre os desafios do mundo empresarial e ampliam sua rede de relacionamentos.

CEAG
Cursos de pós-graduação *lato sensu* (especialização) amplamente reconhecidos pela comunidade empresarial. Destinam-se a jovens executivos que buscam uma formação atualizada em Administração e novas conquistas em sua carreira.

Gvnext
Curso de Especialização em Negócios para Executivos
Combinando aulas presenciais com novas tecnologias, destina-se a executivos de consolidada vivência profissional. Um curso para quem precisa de flexibilidade.

50 anos FGV EAESP

Informações
cci@fgvsp.br
(11) 3281-7926 / 3281-3208



Aumenta o uso de micronutrientes

LUIZ ANTONIO PINAZZA
FRANCO BORSARI

Nos anos de 50 a 60, testes realizados pelo Instituto de Pesquisas da IRJ-IBEC, com o apoio da Fundação Rockfeller e do Instituto Agronômico de Campinas – IAC, constataram respostas das culturas aos micronutrientes. Durante a década de 70, com a criação da EMBRAPA e a realização do primeiro levantamento sobre fertilidade de solo da região do cerrado, feito por Alfredo Scheid Lopes, novas luzes clarearam sobre o impacto dos micronutrientes em terras brasileiras.

Principais micro-nutrientes

Comercializados	Em estudo
Boro; Cobalto; Cobre; Cloro; Manganês; Molibdênio; Zinco.	Níquel Silício

Na nutrição animal, sai o Boro e o Molibdênio, e entra o Ferro e o Selênio.

Nos últimos 25 anos, com a expansão da fronteira agrícola para o cerrado, região caracterizada por solos de baixa fertilidade, os trabalhos de pesquisa e difusão ganharam vulto na compreensão da adubação balanceada. A busca da produção máxima econômica aliou a resposta da carga genética das sementes com os elementos químicos da nutrição. Esse é o enfoque do trabalho propagado por pesquisadores, extensionistas, consultores e produtores da tecnologia de ponta.

Com a recente restrição ao desmatamento e com a necessidade de inserir nossos produtos agrícolas no mercado mundial, exigente quanto à qualidade e à certificação de origem, o agricultor passou a utilizar altas tecnologias de nutrição. Assim como na alimentação humana e animal são necessários minerais e vitaminas, as plantas precisam dos micronutrientes. Quando estes são utilizados com critério e conhecimento, chegam a resultar em um aumento de 30% na produtividade agrícola.

Até meados dos anos 90, os subprodutos das indústrias respondiam por boa parte da matéria-prima utilizada nos micronutrientes (Zn e Cu). Com o intenso aumento da demanda, as empresas foram obrigadas a trabalhar com minérios, pois a quantidade gerada destes subpro-

Principais razões da deficiência de micro-nutrientes

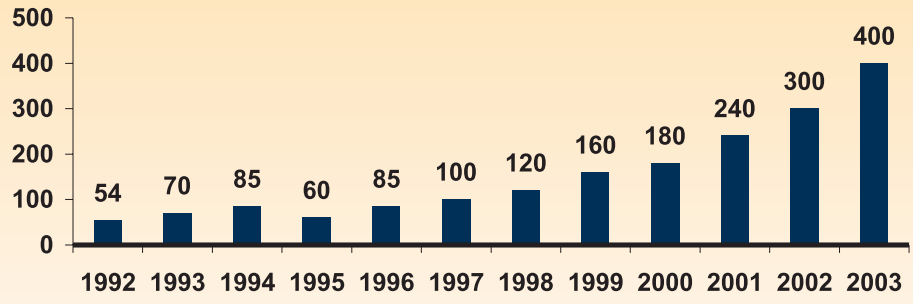
- Praticas intensivas de manejo;
- Adaptação de cultivares produtivos;
- Produção em solos marginais e fracos em nutrientes;
- Uso de fertilizantes concentrados com menor teor de micro-nutrientes;
- Menor emprego de estercos, compostos e resíduos de cultura;

Fonte: encarte técnico Potafós, de março de 2004.

dutos no Brasil não consegue mais abastecer o mercado. Nos processos produtivos, são utilizadas diversas matérias-primas, além de insumos para os processos de oxidação, granulação, solubilização, purificação, cristalização etc.

Exceto pelo Manganês e o Boro, que não estão em Bolsa, os principais metais têm como referência a London Metal Exchance (LME). A formação do preço sofre a influência de um índice chamado TC (Treatment Charge), que depende da negociação de cada matéria-prima. Existem outras variáveis em jogo, como disponibilidade, demanda, demurrage, frete terrestre ou marítimo, câmbio etc. As aquisições da China, o vigor da economia Americana e a recuperação do Japão e do Sudeste Asiático provocam um aumento generalizado nos preços dos micronutrientes, o que contribui para a pressão nos custos de produção da agricultura brasileira.

Brasil: consumo de micronutrientes (sondagem) – Em mil toneladas



A disseminação do sistema de plantio direto, aliado às práticas de manejo integrado, deu novo horizonte para a tecnologia agrícola. O resultado foi o crescimento da produtividade em quase todas as culturas anuais e perenes. A evolução do uso de micronutrientes vem ultrapassando os 1.300%, desde 1992 até os dias atuais. O uso pelo solo chega a 500 mil toneladas, com faturamento de US$175 milhões, enquanto o emprego por meio de folhas alcança 200 mil toneladas e fatura US$200 milhões. ■

LUIZ ANTONIO PINAZZA *pinazza@fgv.sp*
FRANCO BORSARI *é gerente comercial da Produquimica - franco.borsari@produquimica.com.br*

Conheça os micro-nutrientes

ZINCO
1. Emprego em: proteção contra corrosão; latão (liga cobre-zinco); zinco laminado; curativo (farmacêutico); baterias; nutrição vegetal, animal e humana.
2. Matérias-primas: óxidos, cinzas de galvanização, minérios silicatados e carbonatados, sulfatos de zinco e cloretos de zinco.
3. Demanda mundial: taxa de crescimento (1960 a 1992): 2% ao ano; desde 1993: 3,2% ao ano.
4. Fornecimento: Produtoras de minério: Brasil (Votorantin); Chile, Peru, África.
5. Preço A tonelada passou de US$780 para US$980, entre janeiro de 2003 e julho de 2004.

BORO
1. Emprego Detergentes, vidros, esmaltes e cerâmicas vidradas, adesivos, corantes, cimento e concreto, eletro-galvanização. Na agricultura, o grande consumo é sob a forma de fertilizantes boratos, obtidos de minérios naturais granulados e solubilizados, para aplicação no solo em conjunto com os fertilizantes, ou isoladamente, nas formas mais solúveis.
2. Fornecimento Países Andinos (Argentina, Chile, Peru e Bolívia); EUA; China; Turquia; Rússia.
3. Preço Aumento da tonelada de US$1.750 para US$2.000 por tonelada de boro contido; Frete por tonelada métrica do Chile dobrou de US$ 25,00 a US$ 50,00.

COBRE
1. Emprego: Setor elétrico: cátodos usados na produção de vergalhões para a trefilação (cabos e fios) Produtos laminados: chapas, tubos; latão (liga cobre-zinco);
2. Fornecimento: Minério de cobre, óxido de cobre, sulfato de cobre.
3. Preço: A tonelada passou de US$1.630 para US$2.700 entre janeiro de 2003 e julho de 2004; Baixo estoque mundial nos países produtores e nas Bolsas de Metais de Singapura; Estagnação na oferta internacional com a falta de projetos para ampliar da produção.

MANGANÊS
1. Emprego Siderurgia, defensivos agrícolas; tratamento de água; metalurgia; baterias; fertilizantes; Nutrição animal;
2. Fornecimento: Mercado interno: CVRD (Cia. Vale do Rio Doce) e diversas pequenas minerações.
3. Preço A tonelada do minério passou de US$100 para US$370 entre janeiro de 2003 a julho de 2004, por manganês contido; Mercado norteado pela demanda no setor siderúrgico (Ferro, Manganês).

MOLIBDÊNIO
1. Emprego: Siderurgia; Catalisadores; Produtos metálicos; Fertilizantes; Trióxido é um insumo usado na siderurgia para a produção de aços especiais.
2. Fornecimento: China e Chile: minerais primários e subprodutos da mineração do cobre;
3. Preço: Produção mundial prepara alta na oferta em relação à média histórica para abastecer a grande demanda do setor siderúrgico. O molibdênio contido passou de US$3,4 para US$17 por libra peso, entre janeiro de 2003 e julho de 2004.

COBALTO
1. Emprego: Fabricação de ímãs; super ligas; baterias; produtos químicos (pigmentos, secantes, catalisadores, corantes). Nutrição vegetal e alimentação animal; O consumo em superligas foi reduzido, mas está aumentando, com a retomada da indústria aeronáutica. O consumo em baterias veiculares é uma promessa, e em laptops e telefones celulares, o consumo já se encontra estável.
2. Fornecimento: Origem: África do Sul; Canadá; Noruega Finlândia; Rússia. Até a década de 80: 70% do Cobalto eram provenientes de subprodutos do Cobre; depois dos anos 80: 70% do cobalto passaram a ser provenientes de subprodutos do Níquel. A produção de Cobalto está estagnada, com perspectiva de crescimento a partir de 2006.
3. Preço Aumenta na faixa de 4 a 5% ao ano. O cobalto contido passou de US$6,8 para US$23,5 por libra peso, entre janeiro de 2003 e julho de 2004.

Retificação Administrativa do imóvel rural

PAULO DATWLYER JUNQUEIRA

A partir de agora, a Retificação Administrativa de Imóvel Rural junto ao Cartório de Registro de Imóveis se tornou lei, oficialmente. Em 2 de agosto último, foi publicada a Lei nº 10.931, que trata, dentre outros assuntos, da retificação de imóveis rurais, e também define outras providências.

O avanço ocorrido no Registro Público de Terras é enorme, pois vem regulamentando os procedimentos entre os confrontantes e permitindo a retificação, pela via administrativa, da área do imóvel, independentemente da sua medida, para maior ou menor, em relação à área registrada; dando maior agilidade aos procedimentos de registro.

Dessa forma, o Artigo nº 213 da Lei determina que: o oficial retificará o registro ou a averbação de ofício ou o requerimento do interessado, nos casos de omissão ou erro cometido na transposição de qualquer elemento do título; indicação ou atualização de confrontação; alteração de denominação de logradouro público, desde que comprovada por documento oficial; retificação que vise à indicação de rumos, ângulos de deflexão ou inserção de coordenadas georeferenciadas, em que não haja alteração das medidas perimetrais; alteração ou inserção que resulte de mero cálculo matemático feito a partir das medidas perimetrais constantes do registro; reprodução de descrição de linha divisória de imóvel confrontante que já tenha sido objeto de retificação; inserção ou modificação dos dados de qualificação pessoal das partes, comprovada por documentos oficiais ou mediante despacho judicial, quando houver necessidade de produção de outras provas.

Mediante requerimento do interessado, no caso de inserção ou alteração de medida perimetral da qual resulte, ou não, alteração de área, instruído com o termo de declaração de reconhecimento de limite e assinado pelos confrontantes, com planta e memorial descritivo assinado por profissional legalmente habilitado, e com prova de anotação de responsabilidade técnica no competente – CREA.

Uma vez atendidos os requisitos de que trata o Caput do Art. 225, o oficial averbará a retificação. Se a planta não contiver a assinatura de algum confrontante, este será notificado pelo Oficial de Registro de Imóveis competente, por requerimento do interessado, para se manifestar em quinze dias, promovendo-se a notificação pessoalmente ou pelo correio, com aviso de recebimento, ou, ainda, por solicitação do Oficial de Registro de Imóveis, pelo Oficial de Registro de Títulos e Documentos da comarca da situação do imóvel ou do domicílio de quem deva recebê-la.

A notificação será dirigida ao endereço do confrontante, constante do Registro de Imóveis, podendo ser dirigida ao próprio imóvel contíguo ou àquele fornecido pelo requerente; não sendo encontrado o confrontante ou estando este em lugar incerto e não sabido, tal fato será certificado pelo oficial encarregado da diligência, promovendo-se a notificação do confrontante mediante edital, com o prazo de quinze dias, publicado por duas vezes em jornal local de grande circulação.

Será presumida a anuência do confrontante que deixar de apresentar impugnação, dentro do prazo da notificação. Findo o prazo, sem haver impugnação, o oficial averbará a retificação requerida; se houver impugnação fundamentada por parte de algum confrontante, o oficial intimará o requerente e o profissional que houver assinado a planta e o memorial, a fim de que, no prazo de cinco dias, se manifestem sobre a impugnação.

Se as partes não tiverem formalizado transação amigável para solucioná-la, o oficial remeterá o processo ao juiz competente, que decidirá, de pronto ou após instrução sumária, salvo se a controvérsia versar sobre o direito de propriedade de alguma das partes; hipótese em que o interessado remeterá para as vias ordinárias.

Independentemente de retificação, dois ou mais confrontantes poderão, por meio de escritura pública, alterar ou estabelecer as divisas entre si e, se houver transferência de área, com o recolhimento do devido imposto de transmissão e desde que preservada, se o imóvel for rural, a fração mínima de parcelamento, e, quando for urbano, a legislação urbanística. Entendem-se como confrontantes não só os proprietários dos imóveis contíguos, mas, também, seus eventuais ocupantes.



Então, para retificar e registrar a nova descrição perimetral e a nova medida de sua área, bastará fazer o levantamento perimetral geo-referenciado, não sendo preciso se preocupar com as quantidades de matrículas existentes e nem tampouco com a área que está registrada em cartório, pois, se assim concordarem seus confrontantes, a nova descrição perimetral com a sua respectiva área será a válida desse momento em diante.

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

Fique atento ao ITR

LUIZ AUGUSTO GERMANI

O DIAT – Documento de Informações e Apuração, do ITR – Imposto Territorial Rural, relativo ao exercício de 2.004, deverá ser entregue à Receita Federal até o último dia do corrente mês. Uma das maiores preocupações do proprietário rural se refere aos exercícios anteriores: a fixação das áreas não tributáveis e isentas de tributação; principalmente, as ambientais, que, no atual exercício fiscal, apresentem pequenas alterações.



O autolançamento de áreas isentas tem sido objeto da maioria dos autos de infração lavrados pela Receita Federal, desde o advento da Lei nº 9.393/96, que rege o tributo.

A Receita Federal orienta o contribuinte a considerar como:

1. Área de Servidão Florestal (ASF) averbada no Registro de Imóveis, após anuência do órgão ambiental estadual, subtraída a Área de Preservação Permanente (APP) e a Reserva Particular do Patrimônio Natural (RPPN), aprovada pelo Ibama ou por órgão estadual de meio ambiente, averbada no Registro de Imóveis;
2. Área de Interesse Ecológico para Proteção dos Ecossistemas (AIEPE), declarada mediante ato do órgão competente, subtraídas as áreas de ASF, de APP e de RPPN;
3. Área Imprestável para a Atividade Rural (AIAR), se declarada de interesse ecológico por órgão competente, subtraídas as áreas de ASF, APP, de RPPN e AIEPE;
4. Área de Reserva Legal (RL), averbada no Registro de Imóveis, subtraídas as áreas de ASF, APP, RPPN, AIEPE e AIAR, se declaradas de interesse ecológico por órgão competente.

Expressa "alerta": *"As áreas informadas nos campos 02 a 05* (APP, RL, RPPN, áreas de interesse ecológico e de servidão florestal) *da ficha "Utilização do Imóvel", para fins de apuração do ITR, devem ser declaradas em Ato Declaratório Ambiental (ADA) do Ibama, a ser protocolado no próprio Ibama ou em órgãos ambientais estaduais delegados por meio de convênio (Portaria do Ibama nº 162, de 18 de dezembro de 1997)".*

Expressa "ameaça": *"Se o contribuinte não protocolar o ADA ou se este não for acatado pelo Ibama, a Secretaria da Receita Federal fará lançamento de ofício, se for o caso, recalculando o ITR devido".*

As averbações e a entrega da ADA não têm motivações justificáveis. Podem carecer de sustentação legal, pois não há sentido administrativo e fiscal em exigir o ADA de uma RPPN. Para a espécie de reserva ambiental destinada à proteção de ecossistemas de domínio privado, só podem ser permitidas a pesquisa científica e a visitação, com objetivos turísticos, recreativos e educacionais. Deve ser reconhecida pelo IBAMA, mediante requerimento do proprietário, e constar na matrícula imobiliária do imóvel, conforme a lei específica (Lei nº 9.985, de 2000).

Também não faz sentido exigir o ADA das AIPEs declaradas por ato do órgão competente federal ou estadual, com o fim de ampliar as restrições de uso previstas para as APPs e para as RLs. A incongruência também ocorre com as AIARs, declaradas de interesse ecológico por ato específico do órgão competente federal ou estadual, e com as ASFs, em que o proprietário renuncia voluntariamente, em caráter temporário ou permanente, aos direitos de supressão ou exploração da vegetação nativa, sob a anuência expressa do órgão ambiental estadual. Assim, se o Poder Público interferir e reconhecer a existência das áreas, não existe sentido em condicionar sua isenção tributária a um segundo ato administrativo: a recepção do ADA.

Com relação às APPs e RLs, a exigência do ADA esbarra na ilegalidade. As APPs são isentas de tributação, conforme a Lei nº 5.868, de 12 de Dezembro de 1972, que instituiu o Sistema Nacional de Cadastro Rural. Com relação às RLs, a Lei que rege o tributo, em seu Art. 10, Inciso II, Item "a", estabelece que a referida área ambiental deverá ser excluída da área tributável, desde que averbada na matrícula imobiliária do imóvel rural, nos moldes do estabelecido pela Lei nº 7.803, de 18.07.1989. Entretanto, apesar de o seu Artigo 2 conceder noventa dias para o Poder Executivo fazer a regulamentação, isso não ocorreu.

Assim, o proprietário rural deve sempre ter em mente a necessidade de sua declaração refletir as reais dimensões das áreas. E se, porventura, vier a ser exigido que ele apresente o ADA ou a averbação da RL, para ter isentas as áreas ambientais, que faça por impugnar tais exigências e requeira, administrativamente, a fiscalização no local; um direito seu estabelecido em Lei. ■

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

Boa produtividade nos EUA

As previsões do Departamento de Agricultura dos Estados Unidos trouxeram certa dose de surpresa para o mercado de soja, que aguarda uma redução mais significativa na colheita do país. A ocorrência de um verão frio nos principais Estados produtores do Meio-Oeste é apontada como o fator responsável por essa diminuição. Nada chega a provocar alvoroço, pois, mesmo com uma nova onda de frio prevista pelos meteorologistas, a lavoura já atinge um estado de maturação adiantado, e o impacto sobre a produtividade é pequeno.

Enquanto a estimativa é de outra colheita ascendente na cultura de soja dos países da América do Sul, em especial, Brasil e Argentina, com respectivamente 66 milhões de toneladas e 39 milhões de toneladas, as importações não mostram grande fôlego. A União Européia continuará com suas compras de 16,16 milhões de toneladas, e o Japão, de 5 milhões de toneladas. A China deverá adquirir cerca de 22,5 milhões de toneladas, mostrando uma variação acima de 10%. A projeção de preços ficou entre 535 e 625 centavos de dólar o bushel, abaixo dos 540 a 640 centavos, conforme a projeção para agosto.

Tanto no milho como no algodão, os ajustes na produção foram 'para cima', face aos ganhos de produtividade. A colheita do cereal nos EUA é muito boa, e mesmo a queda nos estoques mundiais não causa preocupação e intranqüilidade para o mercado. Na fibra, a situação é até bem confortável, pois, junto com a maior produção norte-americana, os estoques mundiais se recuperam de forma significativa.

EUA: estimativa da safra para 2004/05

Item	Soja	Milho	Trigo	Algodão*
Área				
2002/03	29,34	28,06	18,54	5,03
2003/04	29,27	29,79	21,38	4,86
2004/05				
Agosto	29,81	29,70	20,46	5,39
Setembro	29,81	29,70	20,46	5,35
Produtividade				
2002/03	2,56	8,12	2,35	3,42
2003/04	2,25	8,62	2,97	3,75
2004/05				
Agosto	2,63	9,34	2,82	3,74
Setembro	2,62	9,38	2,82	3,90
Produção				
2002/03	75,01	227,77	43,7	17,21
2003/04	65,80	256,91	63,5	18,26
2004/05				
Agosto	78,29	277,46	57,7	20,18
Setembro	77,18	278,42	57,7	20,90

Fonte - USDA: setembro/2004
Área: milhões de hectares; produtividade: toneladas por hectare; produção milhões de toneladas – * Produção e produtividade em fardos de 480 libras-peso

Mundo: produção de grãos (milhões de toneladas)

Produto	Produção			Estoque		
	2004/2005	2003/2004	Variação %	2004/2005	2003/2004	Variação %
Total*	1967,57	1.838,47	7,02	341,37	244,14	39,83
Trigo	610,61	550,77	10,86	142,33	132,33	7,56
Arroz	397,78	386,98	2,79	68,72	83,77	-17,97
Grãos forrageiros**	959,18	900,72	6,49	130,32	128,21	1,65
Milho	664,46	618,06	7,51	87,90	93,96	-6,45
Algodão***	107,25	94,33	13,70	40,03	33,42	19,78
Soja	222,99	188,52	18,28	51,54	37,36	37,96
Farelo de soja	142,52	131,42	8,45	4,46	3,79	17,68
Óleo de soja	33,05	30,42	8,65	1,59	1,59	-

Fonte - USDA: setembro/2004
* Total de trigo, grãos forrageiros e arroz beneficiado
** Milho, sorgo, cevada, aveia e centeio
*** Milhões de fardos de 480 libras/peso cada um

No Brasil, clima prejudica a colheita de 2003/2004

Apesar de um aumento expressivo de 3,8 milhões de hectares em área, a produção de cereais e oleaginosas na safra de 2004/05 ficou abaixo da anterior, de acordo com o sexto levantamento de campo realizado pela Conab - Companhia Nacional de Abastecimento. O clima é apontado como a principal causa dessa redução: estiagem nos Estados do centro-sul e excesso de chuvas no centro-oeste.

Em termos de cultura individual, a maior queda foi registrada no milho, tanto em relação à área como à produção. Na soja, mesmo tendo a maior expansão de área, com 2,7 milhões de hectares, a redução na colheita foi muito significativa. Outras duas culturas, arroz e algodão, tiveram ótimo desempenho, em termos de ampliação de área e de produção.

Brasil: safra de 2003/04

Produto	Em 1000 toneladas			Em 1000 hectares		
	2002/03	2003/04	Var. %	2002/03	2003/04	Var. %
Algodão	1.364,8	2.040,3	49,5	735,1	1.068,5	45,4
Amendoim total	174,9	213,2	21,9	84,5	96,7	14,4
Arroz	10.367,1	12.806,8	23,5	3.186,1	3.597,6	12,9
Aveia	390,1	439,6	12,7	267,2	303,2	13,5
Centeio	3,4	3,5	2,9	2,6	2,6	-
Cevada	303,7	367,2	20,9	112,5	137,1	21,9
Feijão total	3.205,0	3.027,9	-5,5	4.378,7	4.257,4	-2,8
Girassol	56,4	85,3	51,2	43,2	54,7	26,6
Mamona	86,3	123,7	43,3	128,3	161,1	25,6
Milho total	47.410,9	42.157,9	-11,1	13.226,2	12.811,6	-3,1
Milho 1ª safra	34.613,6	31.639,7	-8,6	9.663,5	9.456,9	-2,1
Milho 2ª safra	12.797,3	10.518,2	-17,8	3.562,7	3.354,7	-5,8
Soja	52.017,5	49.781,6	-4,3	18.474,8	21.243,7	15,0
Sorgo	1.696,7	1.959,1	15,5	735,5	868,6	18,1
Trigo	5.851,3	6.073,5	3,8	2.464,2	2.727,3	10,7
Triticale	239,9	226,2	-5,7	107,9	101,0	-6,4
Brasil	123.168,0	119.305,8	-3,1	43.946,8	47.431,0	7,9

Fonte: CONAB - agosto/2004



GV Prevê

CENÁRIOS

DE POLÍTICA E ECONOMIA PARA PLANEJAMENTO FINANCEIRO E ESTRATÉGICO

Com o objetivo de acompanhar as mudanças e ficar à frente do processo de evolução do mercado, as empresas buscam uma fonte de informação sólida e confiável que lhes permita elaborar cenários de médio e longo prazos. Para atender a essa demanda, foi desenvolvido o boletim de ***CENÁRIOS FGV*** – um empreendimento de duas unidades da Fundação Getulio Vargas que, ao integrar economia, ciência política e análise de políticas públicas, oferece um novo instrumento para o planejamento estratégico e financeiro.

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

Para conhecer melhor, visite:
www.cenariosfgv.com.br
Informações: 55 21 2559-5613
cenarios@fgv.br
vendas 55 21 2559-5642 / Fax: 2559-5624
gvpreve@fgv.br

FGV EAESP

FGV IBRE

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

As tartarugas sempre voltam à praia onde nasceram para desovar. Do jeito que elas são tratadas pela Petrobras, é fácil entender por quê.



A Petrobras não deixa a natureza virar peça de museu. Através do Programa Petrobras Ambiental, que tem como tema "Água – corpos d'água doce e mar", a Petrobras desenvolve, apóia e mantém vários projetos, entre eles o Projeto Tamar, o Projeto Baleia Jubarte, o Projeto Peixe-Boi e o Projeto Baleia Franca. Até 2005, 40 milhões de reais serão investidos em novos projetos escolhidos através de seleção pública. A natureza agradece. **Cuidar do meio ambiente é um desafio. E o desafio é a nossa energia.**

O MELHOR DO BRASIL É O BRASILEIRO

PETROBRAS

O DESAFIO É A NOSSA ENERGIA

Ministério de Minas e Energia

BRASIL UM PAÍS DE TODOS GOVERNO FEDERAL

"O melhor do Brasil é o brasileiro" provém de obra de Câmara Cascudo.

DUDA