AGROANALYSIS

A REVISTA DE AGRONEGÓCIOS DA FGV

FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS • VOL. 24 • No. 11 • NOVEMBRO 2004 • R$ 10,00



FLORES
Como incrementar as exportações

SOJA
Transgênica ou convencional? Comparamos os resultados das duas

MERCADO FUTURO
O comportamento do boi gordo

LEITE: receita não cobre o custo

Maioria dos produtores ainda fica no vermelho

FGV EESP FGV IBRE FGV EAESP


Um grande sonho brota
Quando empresas têm os mesmos
inovadora no agronegócio mundial. A
nutrientes, acabam de formar uma
para você mais competitividade,
quem ganha com essa união é você,
comprometida com o futuro e

Cargill Fertilizantes agora é Mosaic.

em nossa Terra hoje.

Cargill Fertilizantes agora é Mosaic, a empresa especialista em fertilizantes.



sonhos, os mesmos valores e os mesmos propósitos, o resultado só pode ser uma união perfeita e **Cargill Fertilizantes**, que você já conhece, e a **IMC Global**, a gigante americana em produção de grande empresa de fertilizantes: a **Mosaic**. Uma empresa totalmente focada em fertilizantes que vai trazer tecnologia, referência em qualidade, serviços e inovação com produtos direcionados à sua necessidade. E produtor brasileiro. Só um país tão grande no agronegócio como o Brasil merece ter uma empresa focada em fertilizantes. **Mosaic. Porque fertilizar a sua terra é a nossa especialidade.**

www.cargillfertilizantes.com.br - 0800 11 86 49

Mosaic™

Fertilizando a Terra.

Investir em infra-estrutura é questão de sobrevivência

DA REDAÇÃO

Biossegurança, infra-estrutura e crédito para comercialização são temas freqüentes na agenda da Comissão de Agricultura da Câmara dos Deputados, presidida pelo deputado Leonardo Vilela (PP-GO).

Vilela espera votar o mais rápido possível a Lei da Biossegurança, desatando os nós de um emaranhado de projetos de lei, MPs e processos judiciais. Também considera prioritário para o agronegócio o projeto das PPPs, em tramitação no Senado. "É um instrumento importante para a retomada dos investimentos em infra-estrutura", ele diz.

Agroanalysis - O governo, mais uma vez, editou uma Medida Provisória para autorizar o plantio da soja transgênica. Por que a Câmara ainda não votou a Lei de Biossegurança?

Leonardo Vilela - Estamos numa situação inusitada. Temos uma Lei de Biossegurança de 1995, que está em vigor porque houve uma decisão judicial reconhecendo a competência da CTNBio em liberar os produtos geneticamente modificados tanto para o plantio quanto para experiências. Temos ainda um projeto de lei que foi aprovado pela Câmara. E temos outro projeto de lei aprovado pelo Senado. Mais ainda: uma Medida Provisória em vigência. É um



emaranhado jurídico fabuloso. A Medida Provisória tem força de lei e está valendo. A partir do dia 29 de novembro, ela passa a trancar a pauta da Câmara. Então, a MP vai ter que ser discutida e votada. E ainda este ano, caso contrário, a Câmara não poderá votar o Orçamento.
Eu discordo de alguns pontos desta Medida Provisória, principalmente, no que diz respeito à proibição da comercialização de sementes para a próxima safra. Na verdade, estamos legalizando o ilegal. Estimulando que sementes não-certificadas sejam comercializadas na próxima safra. E proibindo o legal, ou seja, a comercialização de sementes certificadas, que têm garantia de qualidade fitossanitária e pagam impostos.

Outra coisa que precisa ser alterada é o prazo de comercialização. No momento em que temos safras recordes na Argentina e nos EUA, não se pode estabelecer como prazo de comercialização da safra de 2004/2005 o dia 31 de janeiro de 2006, prorrogável por mais 60 dias. Corremos o risco de ter que destruir alimentos em um país pobre. Para resolver isto, estou apresentando emendas que prorrogam o prazo de comercialização e permitem a comercialização de sementes.

Agroanalysis – E a Lei de Biossegurança, quando será votada?

Vilela - Espero que possamos aprová-la ainda este ano. Fiz uma reunião com mais de 30 entidades do agronegócio e foi unânime a preferência do setor pelo texto do senador Ney Suassuna. Mas sem as três emendas finais da senadora Heloísa Helena, que não fizeram parte da discussão, e muito menos do acordo. Nossa estratégia é a aprovação do texto de Ney Suassuna, com a supressão das emendas da senadora. Acredito que a gente tem maioria, mas não podemos desprezar o poder de articulação da ministra Marina Silva, que tem uma influência forte entre os esquerdistas e os fundamentalistas do PT no Congresso. Mas nossa expectativa é de que conseguiremos aprovar a lei ainda este ano e resolver um problema que está trazendo prejuízo ao País. O clima no Congresso, hoje, é favorável ao entendimento.

"Os medicamentos veterinários genéricos podem reduzir sensivelmente os custos de produção na pecuária"

Agroanalysis – Como resolver os graves problemas de infra-estrutura do País, principalmente, as condições precárias das estradas e dos portos?

Vilela - O poder público, hoje, não tem capacidade de investimento. O nível de endividamento é elevadíssimo. O serviço da dívida pública, tanto externo quanto interno, é extremamente alto, agravado pelos juros elevados. Tudo isso faz com que as restrições orçamentárias sejam cada vez maiores. Além disso, temos problemas operacionais sérios, inclusive no Ministério dos Transportes, que, nos dez primeiros meses deste ano, aplicou apenas 6% dos recursos previstos para investimento no Orçamento da União.
As estradas do País estão uma calamidade. Nos últimos anos, a produção de grãos do Brasil dobrou, enquanto as estradas só ganharam mais buracos.
É um descompasso total, que se reflete negativamente na competitividade do País.
A velocidade média dos nossos caminhões caiu 40% nos últimos cinco anos. Ou seja, hoje, você precisa de 40% a mais de caminhões para transportar a mesma carga de cinco anos atrás.
A PPP (Parceria Público-Privada) é um instrumento importante para atenuar a falta de capacidade de investimentos no setor público. Por outro lado, ela não é uma panacéia que vai curar todos os males.
Se não forem realizados os investimentos necessários em infra-estrutura, vai haver uma queda da atividade econômica, não só no agronegócio como em todos os setores. E isso vai resultar na diminuição da arrecadação e na redução do superávit primário.

"Fiquei surpreso com a primeira previsão de safra da Conab, de 130 milhões de toneladas. É uma previsão extremamente otimista"

Agroanalysis - Como está a aceitação das PPPs no Congresso Nacional?

Vilela - Aprovamos as PPPs

sem muitos problemas na Câmara. Sabemos que, no Senado, a morosidade não se deve apenas a questões técnicas, mas também a problemas políticos. Na Câmara, o projeto teve uma aprovação rápida. No Senado, ele está tramitando há mais de seis meses.

Agroanalysis - Em que situação está o projeto de lei que introduz os medicamentos veterinários genéricos?

Vilela - Aprovamos o projeto na Comissão da Agricultura, mas estamos tendo dificuldades para convencer o presidente da Câmara a colocá-lo na pauta.
Os medicamentos veterinários genéricos podem reduzir sensivelmente os custos de produção na pecuária, com reflexos tanto nos preços dos alimentos ao consumidor quanto no aumento da competitividade dos produtos brasileiros no exterior.

Agroanalysis - Como a indústria de produtos veterinários recebeu o projeto dos genéricos?

Vilela - Uma parte dela, recebeu de forma positiva, mas ainda há resistências.

Agroanalysis - Hoje em dia, a sanidade animal é estratégica para o Brasil, que lidera o *ranking* dos exportadores de carne bovina e de frango. O projeto dos genéricos assegura a qualidade dos medicamentos?

Vilela - Sem dúvida. A garantia de qualidade é um pré-requisito deste projeto; caso contrário, estaríamos 'dando um tiro no próprio pé'.

Agroanalysis - Quais são as principais preocupações da Comissão de Agricultura da Câmara?



"A velocidade média dos nossos caminhões caiu 40% nos últimos cinco anos"

Vilela - Temos utilizado boa parte do nosso tempo com temas que dizem respeito à biossegurança, à infra-estrutura e à questão orçamentária.
Na safra de 2003/2004, o Ministério da Agricultura contou com apenas R$217 milhões para desenvolver sua política de sustentação dos preços agrícolas, ou seja, para o crédito de comercialização. Para uma safra de 120 milhões de toneladas, este valor é insuficiente.

Para o ano que vem, depois de uma difícil negociação do ministro Roberto Rodrigues com os ministros da Fazenda e do Planejamento, a lei orçamentária encaminhada ao Congresso Nacional prevê R$530 milhões para a comercialização da safra, que também não são suficientes. Já estamos conversando com o governo, tendo em vista elevar o volume de crédito, na Comissão de Orçamento, para algo em torno de R$1,5 bilhão. Este valor permitiria fazer uma política de sustentação de preços, que é fundamental até para garantir o plantio da safra de 2004/2005.

Agroanalysis - Qual é a sua expectativa para a safra de 2004/2005?

Vilela - Acho que o agricultor deverá enfrentar sérias dificuldades, diante da queda dos preços das *commodities* e da alta dos custos. Confesso que fiquei surpreso com a primeira previsão de safra da Conab, de 130 milhões de toneladas. É uma previsão extremamente otimista, que não condiz com o clima de apreensão e de pessimismo que existe hoje no campo.
Os produtores estão extremamente preocupados. Estão plantando porque têm compromissos com o dono da terra, no caso do arrendatário, ou porque precisam pagar as máquinas que compraram; ou mesmo porque venderam a soja antecipadamente. A grande maioria dos produtores não vai conseguir fechar as contas quando colher a safra no ano que vem. ■

Os vários ciclos do agronegócio

A arrancada recente do agronegócio é motivada por uma série de fatores microeconômicos e macroeconômicos, que vão desde a capacidade de gestão e tecnologia nas unidades produtivas até a política de desvalorização da moeda, após o período de equiparação do real com o dólar. Há ainda as epidemias globais e os problemas sanitários na Europa, Ásia e nos Estados Unidos. Por sua vez, a entrada da China na Organização Mundial do Comércio trouxe nova dinâmica para as transações internacionais.

Com os mercados mais abertos para seus produtos, o Brasil tenta incorporar uma cultura exportadora, por meio de um trabalho competente nas áreas de fruticultura, floricultura e pescados. Essas cadeias produtivas diversificam a pauta nacional de exportação em itens com maior valor agregado. A respeito de flores, **Agroanalysis** traz uma síntese dos principais elementos de seu plano estratégico de desenvolvimento no País.

Com tudo isso, no agronegócio, as exportações correspondem de 25% a 30% do seu valor bruto de produção. Em um passado bem recente, a situação não era assim. O desempenho exportador ficava centrado em algumas *commodities*.

As recentes ponderações de que o agronegócio está principiando um ciclo de baixa constituem um eloqüente equívoco, pois representam uma análise sem base de sustentação. O fato de o setor de grãos, sobretudo, a cultura de soja, apresentar uma margem mais apertada e ficar inviabilizado em alguns lugares deste imenso país, não permite generalização. São muitas as cadeias produtivas fortes no agronegócio nacional, sem sinais de fragilidade. Café e laranja estavam em baixa e, agora, melhoraram. A atividade sucroalcooleira vive um momento muito promissor. E por ai vai!

A movimentação das cadeias produtivas não deve seguir, necessariamente, numa única direção e num só sentido, pois as variáveis que lhes imprimem força não são as mesmas.

Apesar das dificuldades em todas as projeções traçadas no País, a safra de 2004/05 de cereais e oleaginosas está aumentando em produção. A expansão da área não será similar à prevista no início do ano, e nem mesmo está acompanhando o ritmo das três últimas colheitas: crescimento de 11,0 milhões de hectares. Pode ser até uma notícia alvissareira, pois os gargalos a serem desobstruídos ainda permanecem, em particular, na infra-estrutura. Fica diminuído o risco da crise de abundância.

Nos corredores dos ministérios, costumam ser peculiares os sussurros ao pé do ouvido. No Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, versa a história de que os presságios negativos das autoridades governamentais, com base no contexto do plantio, terminam sem concretização na colheita. Com efeito, durante o ciclo de produção das lavouras, o quadro conjuntural do campo e do mercado sempre passa por algumas mudanças imprevisíveis.

Novamente, **Agroanalysis** chama a atenção para a premência da retomada dos investimentos no País. As contribuições e os recolhimentos dos cidadãos praticamente dobraram nos últimos dez anos, enquanto o Brasil assiste à paralisia e ao sucateamento da sua infra-estrutura. É prioritário que o Congresso coloque em sua agenda a definição dos marcos regulamentares, como as Parcerias Público-Privadas e a Lei de Biossegurança. Ambas são fundamentais para o desenvolvimento do agronegócio. A indefinição jurídica retarda os planos de inversões das empresas.

Outros temas merecem destaque: as mudanças em curso e a evolução histórica da cadeia do leite e da cultura da maçã; a força adicionada ao Protocolo de Kyoto, com sua aprovação no Parlamento russo; a parafernália logística que afeta a distribuição do trigo no País; as parcerias internacionais da Embrapa e o trabalho do SEBRAE no setor da soja. ■

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
ARTE: Paulo Victor de Mello e Luciana Carranca (casadarte@terra.com.br)
REVISÃO: Solange Aparecida Visconte
CAPA: foto/revista Balde Branco

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, Ernane 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),

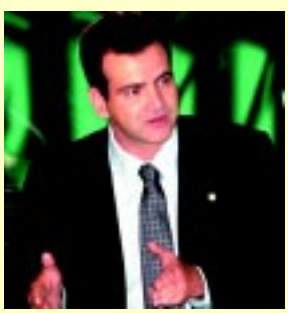
CONSELHO CONSULTIVO
Cesar Cunha Campos, Daniel Dantas, Eliezer Baptista, Fernando Perrone, Luiz Fernando da Silva Pinto, Estado de Minas Gerais, Roberto Gusmão



7
O AGRONEGÓCIO É O SEGUINTE

10
AGRODROPS

4
ABRE ASPAS
Investir em infra-estrutura é questão de sobrevivência



Leonardo Vilela, presidente da Comissão de Agricultura da Câmara dos Deputados, comenta o projeto das PPPs e a Lei de Biossegurança, entre outros temas da pauta do agronegócio

12
MACROECONOMIA
Retomada dos investimentos
Senado debate as PPPs

14
NEGOCIAÇÕES INTERNACIONAIS
União Européia *X* Mercosul
Ofertas frustram os dois blocos e paralisam o acordo comercial

Vitória no primeiro tempo
Se a decisão da OMC for acatada, a UE deixará de exportar até 3 milhões de t de açúcar



16
MAÇÃ
Um ano para ficar na história
Brasil supera a Argentina e passa para o 4° lugar no *ranking*

17
TRIGO
Logística dificulta a comercialização
Ricardo Marcondes Ferraz





19
CAFÉ

Impactos na competitividade
Um nicho de mercado em crescimento
Maria Luiza Gonçalves Freitas



28
PECUÁRIA DE CORTE
Boi verde made in Brasil
Da produção brasileira, 97,5% se faz no pasto
Juliano Sabella



22
FLORICULTURA
Como incrementar as exportações
Mercado mundial movimenta cerca de US$50 bilhões/ano

Pesquisa traça perfil do exportador brasileiro

Oportunidades no mercado externo



30
LARANJA
Efeito dominó
Produtor reduz tecnologia para equilibrar o caixa

31
LEITE
Produção pós-Plano Real
O mercado se expandiu e a concorrência ficou mais acirrada

Receita não cobre o custo
Para sair 'do vermelho', é preciso muita eficiência



26
CANA-DE-AÇÚCAR
Safra mais alcooleira



44
BIOTECNOLOGIA
Biossegurança ainda sem lei
Estima-se que 20% da área de soja no Brasil, nesta safra, será transgênica

46
MERCADO FUTURO
O comportamento do boi gordo
O desempenho das exportações de carne não foi capaz de sustentar os preços da arroba

48
LEGISLAÇÃO
Flexibilização da reserva legal
Produtividade sem parâmetro legal

50
AMBIENTE
Rússia endossa o Protocolo de Kyoto
Acordo prevê a redução de 5,2% na emissão de gases causadores do efeito estufa, até 2012

36
SAFRA DE 2004/2005
Cresce a produção e cai a rentabilidade
Primeira estimativa aponta para uma colheita de até 130 milhões de t

Colheita recorde nos EUA

Soja convencional ou transgênica?
Comparamos os resultados das duas
Antonio Carlos Roessing e Joelsio José Lazzarotto



A G R O

Girassol no inverno

A Cocamar, cooperativa paranaense, vai estimular o plantio de girassol na região de Maringá, logo após a safra de verão. A cooperativa, que fabrica óleo de girassol, pretende fornecer sementes, assistência técnica aos agricultores, além de garantir a compra de toda a produção. A planta também é uma boa alternativa para rotação de culturas.



O mais gostoso

Pesquisa realizada pelo PENSA-RP revelou que o suco de laranja é o preferido dos consumidores. O PENSA ouviu 180 consumidores da cidade de Ribeirão Preto, no interior paulista. A pesquisa mostrou também que a maior parte das laranjas adquiridas no varejo é destinada à elaboração de suco caseiro.



Campeões da poluição

EUA, Europa e o Nordeste da Ásia lideram o *ranking* mundial de poluição, segundo o levantamento feito pela Agência Espacial Européia (ESA). A pesquisa, que analisa o impacto humano sobre a qualidade do ar do Planeta, mostrou ainda que nenhum país da América do Sul registra poluição em grande escala.

Mercado da ferrugem

Um mercado de US$550 milhões/ano. Esta é a estimativa da indústria de defensivos para a venda de fungicidas nos EUA, por conta da ferrugem asiática. Isto se a doença, que foi constatada este mês no Estado de Louisiana, atingir 50% da área de soja dos EUA, nas próximas safras.

Camada de ozônio

Já o relatório "Indicadores de Desenvolvimento Sustentável", lançado em dezembro pelo IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística), mostra uma redução, no Brasil, do consumo de gases que destroem a camada de ozônio. A quantidade total produzida e importada pelo Brasil caiu de 11,2 mil toneladas, em 1992, para 4.356 toneladas, no ano passado, significando uma redução de 61%. Por outro lado, o relatório indica crescimento de 99% no número de queimadas no País, entre 1998 e 2003. O recordista de queimadas no Brasil é o Estado de Mato Grosso, com mais de 55 mil pontos registrados em 2003.

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

ALTA PRODUTIVIDADE

"O mercado esperava que a produção de milho dos EUA fosse apresentar um pequeno crescimento, dada a ampliação da área. Com o que ninguém contava é que a produtividade fosse saltar de 9.000 kg/ha para 10.300 kg/ha"

Paulo Molinari, consultor de Safras&Mercado, na Gazeta Mercantil (11/11/2004)

D R O P S



Soja em baixa

Para a Associação Brasileira das Indústrias de Óleos Vegetais (ABIOVE), a queda dos preços médios da soja na atual temporada deverá chegar a 20%, em relação à safra passada. A previsão é de que a receita com as exportações do complexo da soja, que alcançou US$ 10,105 bilhões na temporada de 2003/2004, cairá para US$9,341 bilhões, na safra de 2004/2005.

Carne para a China

O Brasil deverá exportar para a China, em 2005, cerca de 60 mil toneladas de carne bovina e 40 mil toneladas de carne de frango. Serão US$150 milhões a mais do que o total que é comercializado hoje, segundo os cálculos de Roberto Rodrigues, ministro da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. De acordo com ele, em três anos, as exportações de carne bovina brasileira para a China chegarão a US$600 milhões e, as de frango, a mais de US$200 milhões.

Mais cana

O crescimento da demanda por álcool vai provocar um aumento da área plantada de cana-de-açúcar, nos próximos anos, conforme a avaliação da Unica (União da Agroindústria Canavieira de São Paulo).
Pelos cálculos da entidade, a área deverá atingir 7 milhões de hectares no País, até 2010. Atualmente, a cultura ocupa 5 milhões de hectares.



COLHEITA RECORDE

2 bilhões de toneladas

é o quanto vai render a safra mundial de grãos na temporada de 2004/05, segundo a estimativa do Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA)



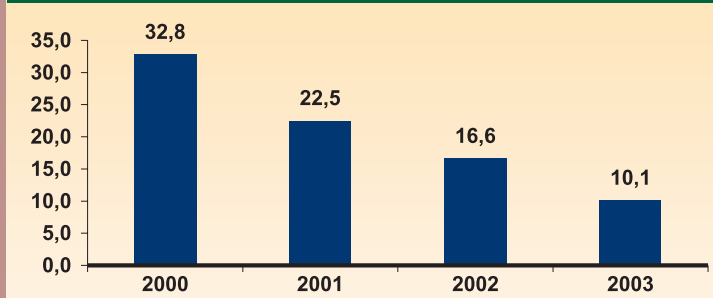
Correspondências para esta seção devem ser enviadas para o e-mail: brunoblecher@uol.com.br

Retomada dos investimentos

Senado debate projeto das Parcerias Público-Privadas

Com um atraso na votação de quase um ano em relação ao cronograma traçado pelo governo, o Senado Federal debate o projeto das Parcerias Público-Privadas. Trata-se de um dos instrumentos-chave e da principal alternativa com que o governo conta para enfrentar a escassez de recursos para financiar obras de infra-estrutura. Os investimentos públicos estão em processo dramático de redução, de acordo com os valores levantados pela Secretaria do Tesouro Nacional, órgão do Ministério da Fazenda.

Investimentos estrangeiros diretos (US$ bilhões)



Fonte: BACEN

Com efeito, o resultado de 2003 atingiu o nível mais baixo apurado desde 1984. A série mostra que os melhores anos, em termos de investimentos públicos, foram 1987, em pleno governo Sarney, e 2001, o ano do apagão de energia elétrica, no segundo mandato de Fernando Henrique Cardoso.

O levantamento não contabiliza os investimentos feitos pelas empresas estatais, como a Petrobrás, nem com o dinheiro de empréstimos externos ou o arrecadado pelo FGTS. A sua fonte de recursos está nos tributos federais previstos a cada ano no Orçamento da União.

Desde 1998, submetido ao cumprimento das metas fiscais para dar equilíbrio ao orçamento, as áreas mais prejudicadas com os cortes governamentais foram: a recuperação e manutenção de rodovias, e as obras de saneamento. Isso não é possível nos gastos com o pagamento de salários, de juros ou de transferência a Estados e Municípios; o que é interessante, porque os investimentos, além de não serem os grandes consumidores de recursos, constituem a parte mais visível das ações do governo.

Nos debates no Congresso, existem muitas críticas sobre a qualidade e a eficiência dos gastos públicos no Brasil. Nos últimos dez anos, as receitas com impostos e contribuições praticamente dobraram. Esse recurso adicional não foi para os investimentos imprescindíveis para o crescimento do País.

Outro ponto em discussão se refere à formulação jurídica da lei das PPPs, já que ainda não foi encontrada uma fórmula consensual. Na questão dos temas sobre os limites da participação e de controle do BNDES e dos fundos de pensão, estão também os critérios de escolha dos empreendedores na licitação. Da mesma forma, discute-se como proteger os acionistas minoritários.

Mesmo dispondo de um grande mercado e de excelentes potencialidades no seu agronegócio, sem considerar o virtual crescimento do Produto Interno Bruto deste ano, o Brasil pode não ser um chamariz suficiente para a entrada de mais investimentos estrangeiros diretos no País. A atenção para com a falta de credibilidade e transparência nos marcos regulamentares é fonte de ameaça aos novos investimentos, sobretudo, aqueles dirigidos para a infra-estrutura.

É bem verdade que o Governo se esforça em transmitir segurança externa. Novas regras foram anunciadas para as agências reguladoras. A intenção é que os seus futuros diretores gerais tenham estabilidade nos cargos pelo período de quatro anos. Uma parcial coincidência com os mandatos do Presidente evita que eventuais mudanças no poder executivo não exerçam uma influência direta na condução política das agências. Outra questão que é foco de crítica diz respeito à autonomia do Banco Central, cuja legislação ainda não foi votada. O mesmo é válido para a Lei de Biossegurança, de crucial importância para o progresso tecnológico do agronegócio. ■

Receita, gastos e transferências públicas

	Receita			Gastos e transferências					
Ano	Impostos	Contribuições	Total	Pessoal	Juros	Investimento	Estados e municípios	Benefícios previdenciários	Total
1980	108,6	4,8	113,4	13,7	6,7	10,0	12,3	9,9	52,6
1984	88,6	25,8	114,4	9,9	3,7	6,1	22,1	8,2	50,0
1988	105,0	25,8	130,8	18,9	38,3	18,9	37,2	14,4	127,7
1992	85,9	97,7	183,6	55,6	27,5	15,5	36,6	83,2	218,4
1996	120,8	178,0	298,8	92,3	44,0	12,9	57,9	93,6	300,7
2000	125,0	222,0	347,0	92,5	61,7	16,0	81,9	102,8	354,9
2003	124,0	243,4	367,4	85,0	70,7	6,9	86,3	116,8	365,7

Corrigidos pelo IGP/DI. Fonte: STN

Agroanalysis na avaliação do leitor

Na edição de outubro, começamos a dividir com o leitor da **Agroanalysis** o resultado de ampla pesquisa, que foi planejada pela GVconsult e executada pela Demanda. O objetivo é conhecer melhor o nosso leitor, seus anseios, sua opinião sobre a publicação e, com essa gama de informações, aperfeiçoar a ação da revista, o seu conteúdo e a sua linha editorial.

Esta pesquisa se mostra em total sintonia com a proposta da FGV - EESP, a Escola de Economia de São Paulo, da Fundação Getúlio Vargas, qual seja de pensar, entender e atuar sobre a realidade brasileira, preocupação também de nossa revista.

A **Agroanalysis** está inserida no âmbito da atuação da EESP, que dirige a sua linha editorial.

Nesta edição, mostramos qual é o perfil do leitor, as atividades profissionais preponderantes entre os assinantes, qual o negócio dentro do agribusiness em que o leitor está primordialmente envolvido e como ele valoriza a informação vinda de nossa publicação, quantos leitores se beneficiam de cada exemplar e principalmente a utilidade desta informação na interação profissional com equipes de trabalho e com seus pares.

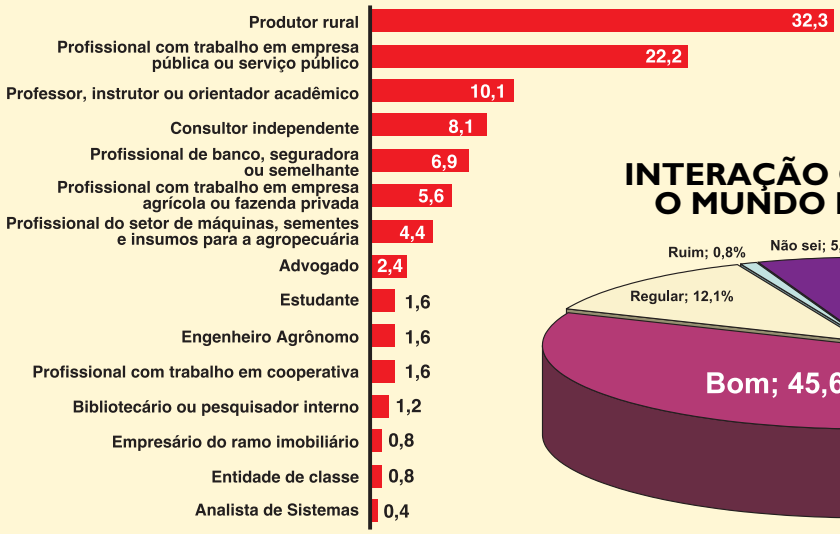
Na próxima edição, em dezembro, mais revelações.

FRASES DOS LEITORES

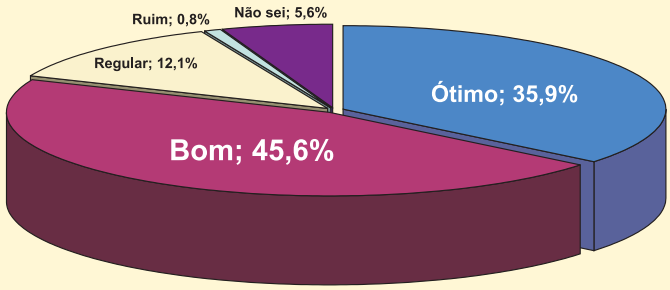
"A revista teve uma evolução excepcional no passado recente, incorporando a visão de cadeia do agronegócio com razoável grau de detalhamento e atualização"

"Ótima fonte de informações sobre o agronegócio. Depois de conhecê-la, deixei de me interessar por outras"

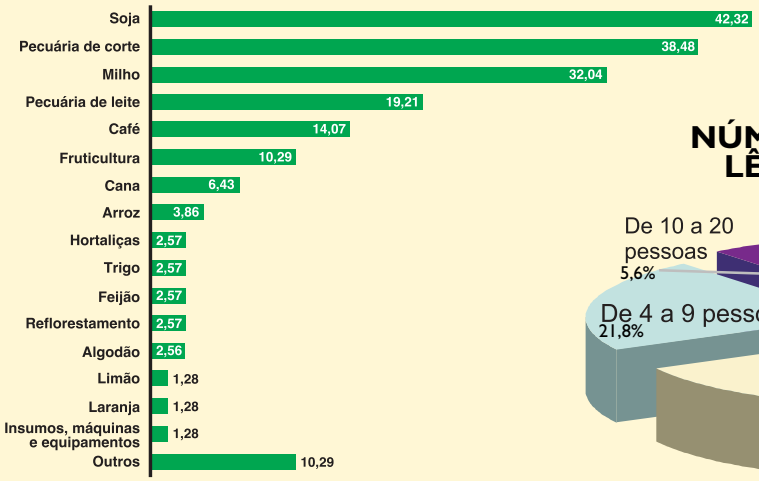
ATIVIDADE PROFISSIONAL DOS LEITORES (em %)



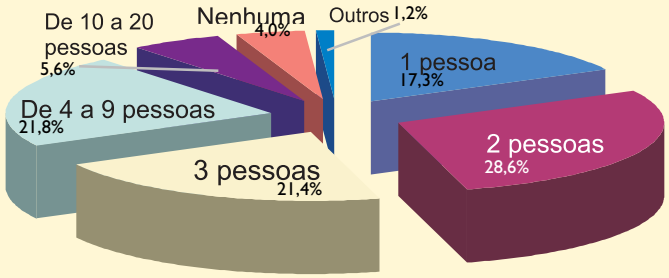
INTERAÇÃO COM A EQUIPE E O MUNDO PROFISSIONAL



TIPO DE NEGÓCIO AGROPECUÁRIO (em %)



NÚMERO DE PESSOAS QUE LÊEM A REVISTA (em %)



União Européia x Mercosul

Ofertas frustram os dois blocos e paralisam o acordo comercial

Se todo esforço convergia para a tentativa de concluir o acordo de livre comércio entre Mercosul e União Européia na data aprazada de 31 de outubro, o prazo pareceu bem exíguo para resolver as diferenças existentes entre os dois blocos.

À medida que o tempo passa, a Comissão Européia, em final de mandato, perde condições de obter permissão dos países europeus. O sucessor de Pascal Lamy, no cargo de Comissário Europeu para o Comércio, será o inglês Peter Mandelson, enquanto sai Karl Falkenbrg e entra Mariann Fischer Boel como principal negociador europeu para o Mercosul.

As propostas agrícolas apresentadas pela UE são consideradas insatisfatórias, pois mantêm as cotas com tarifa menor parceladas em dez anos e em duas etapas. Para o caso da carne, uma cota dividida em dez anos para as exportações fora das cotas atuais, com tarifas de 1765. Além disso, vincula um melhor acesso para os produtos agrícolas do Mercosul à garantia de proteção adequada para indicações geográficas européias, pois muitos vinhos utilizam como marcas nomes de regiões européias consagradas no produto. O tamanho das cotas para o Mercosul ficará condicionado aos resultados das negociações na Organização Mundial do Comércio.

Principais interessados no acordo, os setores agrícolas de Brasil e Argentina desapontam o retrocesso na oferta do Cone Sul e questionam a capacidade dos países de negociarem em conjunto. O ponto e o alvo de crítica é a cláusula da indústria nascente, também chamada de isonomia competitiva, que prevê a imposição de tarifa quando um produto industrial começa a ser fabricado por um dos países.

Queijo e vinho

Os produtores de vinho e queijo da Argentina discordam de colocarem os dois produtos como moeda de troca na negociação. No primeiro caso, porque a proposta modesta é de aumento anual de 1000 toneladas, durante dez anos. O bloco produz 700 mil toneladas e goza de boa competitividade. No segundo, existe a dificuldade de os produtores europeus darem vazão à sua produção por causa do aumento das vendas dos países com menor tradição no mercado mundial. Na oferta do Mercosul, a liberação do mercado desses dois produtos só ocorre a partir do terceiro ano.

Dentre as queixas da UE sobre a oferta do Mercosul, existem dois destaques. O primeiro é quanto ao retrocesso na liberalização dos produtos industriais importados da Europa, de 87,5% para 77%, quando a expectativa era de aumentar para 90,0%. O segundo é a respeito da discriminação de investimentos europeus, em particular, na área de serviços.

Nesse clima de inflexibilidade, o acordo não saiu no prazo acordado, em outubro. Na reunião no Palácio das Necessidades, sede do Ministério dos Negócios Estrangeiros de Portugal, em Lisboa, os negociadores acertaram uma nova reunião para o primeiro trimestre de 2005, sem fixar uma data para o fechamento dos trabalhos. Com nível de ambição frustrado em ambas as partes, continua indefinida a base da futura negociação, se a partir das ofertas melhoradas em maio ou em setembro.

Cronologia das negociações

Julho de 1999: LANÇAMENTO - Chefes de estado e de governo começam no Rio o processo de negociação
Janeiro de 2002: DIVISÃO - Mercosul prioriza o acesso a mercado, sobretudo, o agrícola, e a UE define regras para a integração
Julho de 2002: COMPATIBILIDADE - É definido o cronograma de negociações para 2003
Maio de 2003: AVANÇO - Os dois blocos melhoram as ofertas de produtos com tarifa zero
Novembro de 2003: META - Cronograma de Bruxelas define o prazo de outubro de 2004 para finalizar as negociações
Março de 2004: ABERTURA - Promessa da UE para a abertura do mercado agrícola
Julho de 2004: DECEPÇÃO - Delegação brasileira abandona discussões políticas em Genebra
Agosto de 2004: RETOMADA - Reunião em Brasília acerta nova apresentação de ofertas
Setembro de 2004: FLEXIBILIDADE - Troca formal das ofertas entre os dois blocos
Outubro de 2004: ADIAMENTO - A negociação fica para o primeiro trimestre de 2005

Mercosul e União Européia: cotas para produtos agrícolas

Produto	Total de cotas (em toneladas)				Ganho de redução tarifária (mil euros)	
	Oferta da UE			Pedido do	Oferta	Pedido do
	1ª fase	2ª fase	Total	Mercosul	da UE	Mercosul
Carne bovina	60.000	40.000	100.000	315.000	233.333	901.342
Carne de frango	75.000	-	75.000	250.000	73.050	243.500
Carne suína	11.000	-	11.000	40.000	8.184	29.760
Etanol	600.000	400.000	1.000.000	3.000.000	389.244	1.167.733
Arroz	26.000	14.000	40.000	150.000	5.840	21.900
Milho	400.000	300.000	700.000	4.000.000	48.650	278.000
Trigo	120.000	80.000	200.000	1.000.000	17.800	89.000
Banana	30.000	-	30.000	60.000	19.275	38.550
Alho	6.000	4.000	10.000	20.000	11.453	22.906
Queijo	10.000	10.000	20.000	60.000	22.160	66.480
Manteiga	2.000	2.000	4.000	20.000	7.516	37.580
Leite em pó	6.500	6.500	13.000	34.000	8.632	22.576
Açúcar	-	-	Não ofertado	1.800.000	Não ofertado	649.800
Total	-	-	-		1.078.471	4.470.469

Vitória no primeiro tempo

Se a decisão da OMC for acatada, a UE deixará de exportar até 3 milhões de t de açúcar, abrindo espaço para o Brasil

"Viramos o primeiro tempo na frente, mas o placar ainda pode mudar, e inclusive, ser ampliado. Mas o que interessa é o resultado final", disse Roberto Azevedo, coordenador geral de Contenciosos do Ministério das Relações Exteriores.

Para o governo brasileiro, não será surpresa se a União Européia e os Estados Unidos recorrerem das decisões da Organização Mundial de Comércio (OMC), que condenou os subsídios concedidos aos produtores de açúcar e algodão, respectivamente. No caso da União Européia, a OMC confirmou em 8 de setembro a decisão preliminar, divulgada em 4 de agosto, sobre o parecer favorável ao Brasil, à Austrália e Tailândia contra os subsídios à exportação de açúcar. Como o documento é sigiloso e remetido apenas às partes envolvidas no litígio, o Itamaraty não comentou seu conteúdo.

O Brasil questiona dois aspectos da exportação subsidiada permitida pelo regime açucareiro europeu:

• Quanto a se vender excedentes ("açúcar C") de produção, proibidos de serem comercializados no território aduaneiro da UE.

• Quanto à matéria-prima ser proveniente de alguns países da região da ACP (África, Caribe e Pacífico) e da Índia. A UE importa, em condições preferenciais, cerca de 1,6 milhão de toneladas de açúcar bruto.

Se a disputa do açúcar favorece Brasil, Austrália Tailândia, a UE é condenada por subsidiar ilegalmente metade de suas exportações. Bruxelas deverá suprimir a cota de açúcar C (exportação sem subsídios), que representa 20% da produção do bloco, para tornar seu regime de açúcar compatível com as regras internacionais. O açúcar C se beneficia de subsídios das cotas A (mercado interno) e B (exportação com subsídios). A UE, segundo maior exportador mundial, minimiza a decisão e argumenta que as mudanças fazem parte da reforma.

Numa atitude pouco habitual, os juízes da OMC sugerem à UE adaptar sua produção doméstica sem afetar a preferência comercial de suas ex-colônias da Ásia, Caribe e Pacifico (ACP), com o indicativo de que o bloco deveria importar açúcar destes países pagando o dobro do preço mundial.

A OMC considera correta a argumentação de que o bloco europeu concede subsídios acima do firmado em compromissos comerciais anteriores, referentes a 1,6 milhão de toneladas de açúcar branco. Deu ganho de causa também para a questão do açúcar da cota C (o volume fabricado além das cotas A – para o mercado interno e B – para exportação com direito a subsídio). Um reconhecimento de que as exportações, mesmo a preços internacionais, sustentadas por políticas de apoio interno, distorcem o mercado.

Com isso, ocupa o espaço de produtores mais eficientes, como Brasil, Austrália Tailândia, entre outros. Calcula-se que o Brasil perca uma receita em torno de US$400 milhões ao ano. Se a decisão da OMC fosse acatada sem apelação, a UE deixaria de exportar até 3 milhões de toneladas e abriria espaço para o Brasil 'abocanhar' pelo menos metade desse volume.

O texto do relatório final só será divulgado após sua tradução para as outras línguas oficiais da OMC (espanhol e francês). Depois, terá início a contagem do prazo de 20 a 60 dias para o documento ser adotado pelo Órgão de Solução de Controvérsias, caso não haja recurso ao Órgão de Apelação. É nessa fase que está a briga do Brasil contra os Estados Unidos sobre o algodão. Nesse caso, a novidade da semana é o início da circulação do texto final entre todos os países membros da OMC.

Se a União Européia está estudando a possibilidade de apelar da decisão, uma prática comum nesses casos, vale salientar que não há registro de apelação bem-sucedida na entidade. Caso o bloco apresente recurso, a decisão do Comitê de Apelação sairá por volta de março de 2005.

A iniciativa de abertura do painel partiu do Brasil, acompanhado por Austrália e Tailândia, em decisão conjunta anunciada em 8 de julho do ano passado, após o fracasso da fase de consultas com a União Européia, iniciada em 2002. Em dezembro de 2003, foi estabelecido o comitê de arbitragem, composto de três membros. Esse processo consumiu um esforço concentrado das autoridades diplomáticas brasileiras e do setor privado, representado pela Unica, que, inclusive, assumiu todas as despesas referentes a advogados e consultoria técnica. ■

Brasil quer abertura do mercado norte-americano para a estévia

O Brasil solicitou ao Ministério da Saúde dos Estados Unidos a abertura do mercado para a estévia, um adoçante não calórico. Juntamente com a União Européia, os norte-americanos, com 16 milhões de diabéticos, são os principais consumidores de adoçantes químicos do mundo (ciclamato, sacarina, aspartame). A estévia é uma planta originária do Paraguai e do Sul do Brasil, de cujas folhas são extraídos adoçantes naturais não calóricos.

Os Estados Unidos permitem o consumo de estévia somente como suplemento alimentar, ou seja, os rótulos não podem indicar que o produto é um adoçante natural. Em junho, o Joint Experts Committe on Food Additive (JECFA), órgão conjunto do Fundo das Nações Unidas para a Agricultura e a Alimentação (FAO) e da Organização Mundial de Saúde (OMS), responsável pela regulamentação dos alimentos constantes do Codex Alimentarius, deu parecer favorável à proposta do Brasil e do Japão para regulamentar o consumo de extrato de estévia. A recomendação é de um consumo diário de 2 mg por peso corpóreo.

O Brasil foi o segundo país a conseguir isolar, em laboratório, os princípios edulcorantes (adoçantes) da estévia, mas a produção ainda é pequena. O Paraná, maior produtor brasileiro, tem cerca de 70 hectares de lavouras com a planta.

Existem no mundo 15 empresas fabricantes desse adoçante natural, sendo 12 instaladas no Japão, duas na China e uma no Brasil, inaugurada na década de 80 em Maringá (PR). Há 200 espécies da planta, das quais, quatro ocorrem no Brasil e apenas duas produzem adoçante. Além de no Brasil, Japão e na China, a estévia é cultivada também em Taiwan, nos Estados Unidos, no Canadá e na Bolívia, entre outros países.

ABPM



Um ano para ficar na história

Brasil superou a Argentina e passou para o quarto lugar no ranking

Para os produtores brasileiros de maçã, 2004 vai ficar na história: o consumo *per capita* cresceu, e o volume e a receita com as exportações dobraram, em comparação com 2003. A produção, em mil toneladas, evoluiu de 703 para 989, enquanto o preço ficou estabilizado em torno de R$5 por quilo.

O crescimento da economia brasileira se reflete no nível de consumo *per capita* e anima a cadeia produtiva. Durante muito tempo, o consumo ficou estabilizado em 3 quilos. Em 1995, depois do Plano Real, subiu para 5,5 quilos. Em 1999, com a desvalorização do câmbio e a desativação da economia, o consumo recuou para 5 quilos. Agora, em 2004, passa para 5,5 quilos. Se a tendência se mantiver para o próximo triênio, este índice chegará perto do norte-americano, de 7 quilos.

Pecado é não comer

A maçã *Pyrus malus* é tão antiga quanto a história da humanidade. Acompanha o homem desde sua origem, com a imagem freqüentemente relacionada com o proibido, o tentador, o pecado. E até hoje, a maçã permanece tentadora. Mas com uma grande diferença: agora, o pecado é não comê-la. A fruta tem propriedades reguladoras únicas. Uma maçã por dia ajuda a digestão e modera o apetite. A fruta controla o colesterol e previne alergias e irritações físicas. Evita ainda a formação de cálculos renais, possui sabor doce-ácido, propriedades refrescantes e adstringentes.

Brasil: exportação de maçã (US$ milhões)



Fonte: ABPM

Mc Lanche Feliz

Investimento em marketing é a receita das lideranças do setor. Nos Estados Unidos, ficou popular a recomendação da ingestão de suco de maçã por bebês, como o primeiro líquido a ser fornecido para eles depois que seca o leite materno. Com o aval da Sociedade Paulista de Pediatria, desde outubro, a maçã foi incluída no cardápio do McDonald's, o McLanche Feliz, para o público infantil. Uma iniciativa da Associação Brasileira dos Produtores de Maçãs para promover o consumo da fruta.

As exportações acontecem no primeiro semestre, período de pico de compras na Europa, responsável por quase 90% do destino das vendas nacionais. O continente europeu, com a quebra da safra, aumentou os preços, e as importações saltaram de 700 mil toneladas para 900 mil toneladas. Os seus consumidores migraram para variedades de menor valor agregado. Reduziram as aquisições da variedade *red delicious* e aumentaram as compras da gala, de tamanho menor. O Brasil superou a Argentina e passou a ser o quarto maior exportador do mundo. Para 2005, os embarques poderão chegar a 170 mil toneladas.

O ciclo da macieira (variedades Gala e Fuji)

- **Outubro** - florada do pomar, a fase mais bela. Colocam-se duas colméias de abelhas por hectare para auxiliar a polinização e faz-se o raleio químico, pois de cinco flores em cada cacho floral, ficam uma ou duas frutas.
- **Novembro** - raleio manual, quando é retirado o excesso de frutas dos cachos.
- **Dezembro -** frutas em crescimento, é feita a limpeza de ervas daninhas e a retirada dos frutos em excesso, após o raleio manual.
- **Janeiro** - trabalhos de limpeza dos pomares, com a poda verde para eliminar os ramos que impedem a entrada de luz nas plantas e prejudicam a coloração das frutas. Nas regiões de menor altitude, se inicia a colheita da Gala.
- **Fevereiro/Março** - colheita da Gala. Trabalho diário mínimo de dez horas, em seis a sete dias por semana. Nas regiões de menor altitude, se inicia a colheita da Fuji no final de março.
- **Abril/Maio** - colheita da Fuji. Trabalho intenso até o recolhimento da fruta nas câmaras frigoríficas.
- **Junho -** limpeza dos pomares. São retiradas as frutas caídas na colheita para evitar inoculação de doenças. Os galhos rompidos e lascados são retirados. Inicia-se a queda das folhas.
- **Julho/agosto** - com as árvores sem folhas, se faz a poda para eliminar galhos velhos e provocar novas brotações, que darão origem a ramos que frutificarão nos anos seguintes.
- **Setembro** - início da brotação e florada, nas regiões de menor altitude, com a realização dos tratos culturais.



Logística dificulta comercialização

RICARDO MARCONDES FERRAZ

Grandes produções constituem o fato mais marcante do mercado de trigo. Como a maior oferta não se defronta com um aumento correspondente no consumo, os estoques aumentam. Internamente, é um quadro bem diferente do de 2003, com preços 10% mais baixos. Em 2003, o País realizou uma inusitada exportação do cereal: 1,3 milhão de toneladas. As cotações externas seguem fracas, a US$130/t contra os US$170/t, registrados há um ano, sem sinalizar reversão em curto prazo nem paridade para sustentar novos embarques. O Brasil ainda depende de importações, que variam entre 45% e 50% de suas necessidades.

Diante dessa situação, o triticultor brasileiro se preocupa com a venda da colheita em curso. As suas planilhas de custo apontam alta nos insumos: fertilizantes e óleo diesel (alta do petróleo) e defensivos (nova geração de produtos).

Por sua vez, a eficiência logística interna é inadequada para o escoamento da safra. O custo de transporte marítimo internacional ficou mais caro, com a maior pressão de compra da China nos mercados de *commodities* agrícolas e de metais. Os chineses são responsáveis pela contratação integral de navios graneleiros para transporte de ferro, alumínio, oleaginosas, cereais etc.

Soluções para o transporte e a comercialização do trigo no mercado interno exigem uma ampla revisão da legislação e da política de transporte, visando evitar mais ônus sobre um produto básico.

O Adicional de Frete para Renovação da Marinha Mercante (AFRMM), um tributo cobrado sobre o valor do frete marítimo, de 25% para internacional e de 10% para cabotagem, instituído para subsidiar a construção de navios nos estaleiros instalados no Brasil, provoca distorções que devem ser reparadas.

Produtos da ALADI, do MERCO-

Trajeto	Frete US$/t	ICMS	PIS/COFINS	AFRMM	Frete Total US$/t
Baia Blanca (Argentina) – Fortaleza	20,00	-	-	-	20,00
Rio Grande – Fortaleza	25,00	7%	9,25%	-	29,06
Vancouver – Fortaleza	27,00	-	-	-	27,00
Golfo do México – Fortaleza	18,00	-	-	-	18,00
Baia Blanca – Santos	16,00	-	-	-	16,00
Rio Grande – Santos	18,00	12%	9,25%	10%	23,63
Vancouver – Santos:	30,00	-	-	25%	37,50
Golfo do México – Santos:	20,00	-	-	25%	25,00

Navios graneleiros com capacidade de carga de 30,0 mil toneladas



SUL e de origem ou destino para as regiões Norte e Nordeste estão isentos de AFRMM. A medida faz parte de acordos celebrados que devem vigorar até 2007. Com isso, o trigo argentino, livre do AFRMM, ganha vantagem competitiva perante o trigo nacional, principalmente no abastecimento dos Estados consumidores fora do eixo Norte/Nordeste.

Quanto ao ICMS, mesmo se tratando de produto da cesta básica, o seu recolhimento varia de acordo com a legislação de cada estado. Enquanto no Estado de São Paulo é de 7%, no Paraná e em Santa Catarina, existe sua isenção. Já os estados do Nordeste, signatários do Protocolo 46/00, de substituição tributária, pagam até 35% de ICMS na entrada do trigo. Há outros efeitos nocivos, já que o ICMS não é cobrado no frete marítimo internacional, mas incide sobre a cabotagem junto com o PIS e a COFINS.

Na parte de consumo, a farinha de trigo é um importante ingrediente, por ser a base para diversos alimentos elaborados, como tortas, bolos, pães, biscoitos, massas, empadas, salgadinhos etc. É um produto altamente nutritivo, pois é fonte de carboidratos e proteínas, reduzindo o custo da saúde pública.

Foi por essa razão que a farinha de trigo passou a ser fortificada com ferro e ácido fólico, visando reduzir a incidência de anemia. Pesquisas confirmam que a anemia atinge 50% das crianças com até 5 anos, 20% dos adolescentes e 30% das gestantes.

No que se refere ao MERCOSUL, apesar de as negociações estarem longe de uma viabilização prática, existe a necessidade de definir um acordo com base nas cotas de exportação e nos preços, bem como uma nova classificação do trigo, em que se valorize a utilização final do produto. ■

RICARDO MARCONDES FERRAZ *é diretor da J. Macedo Alimentos*

Item	R$/t	ICMS crédito (7%)	ICMS (35%)	Desembolso
1. Situação atual				
Aquisição do trigo	350,00	24,50	(122,50)	98,00
Despesas de transporte	150,00	10,50	(52,50)	42,00
Total	500,00	35,00	(175,00)	140,00
Valor pago = R$ 500,00 + R$ 140,00 – PEP (R$ 122,00) = R$ 518,00				
2. Situação proposta				
Aquisição do trigo	228,00	15,96	(79,80)	63,84
Despesas de transporte	150,00	10,50	(52,50)	42,00
Total	378,00	26,46	(132,30)	105,84
Valor pago = R$ 378,00 + R$ 105,84 – PEP (R$ 122,00) = R$ 483,84				

A segunda maior colheita da história

A atual safra de trigo deverá ser a segunda maior da história, próxima a 6,1 milhões de toneladas. A colheita recorde ocorreu em 1986/1987, com 6,2 milhões de toneladas. A infestação de brusone, cujo fungo prolifera com rara rapidez, foi baixa, porém, requer atenção, nos próximos anos. Para sustentar o preço mínimo, de R$ 400/t para o trigo-pão, o governo federal adotou uma série de medidas para apoiar a comercialização de 1,6 milhão de toneladas de trigo. Foram lançados:

• Leilões de Prêmio de Escoamento de Produto (PEP) para até 800 mil toneladas, como auxilio no deslocamento de trigo do Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná e Mato Grosso do Sul para as regiões Norte e Nordeste do País. Indústrias solicitam redução do PEP do valor de aquisição do trigo.

• Contratos de opção de venda para 600 mil toneladas, com data de exercício para janeiro e fevereiro de 2005, para indicar aos agentes de mercado uma expectativa desejável de preços.

• Compras diretas de outras 200 mil toneladas, por meio de Aquisições do Governo Federal (AGF). Cada produtor poderá vender até o limite de 800 sacas, de maneira a ampliar os beneficiários do programa, sobretudo, agricultores familiares, com menor poder de barganha no mercado.

Para janeiro de 2005, as projeções são de que os volumes estocados sejam da ordem de 450 mil toneladas – 150 mil adquiridas na safra de 2003/04 e 300 mil toneladas na safra de 2004/05. A influência da produção da Argentina deverá durar mais noventa dias e 'empurra para baixo' os preços internos. Algumas medidas providenciais são as mudanças na dedução da PEP do preço mínimo, para baratear a competitividade do trigo nacional nas regiões importadoras do Nordeste. Além dos recursos normais de crédito à comercialização, como os Empréstimos do Governo Federal (EGF) e o chamado custeio alongado (quando, após 60 dias, o produtor começa a pagar o seu financiamento de custeio), o governo também analisa a extensão da Linha Especial de Crédito à Comercialização (LEC) para o trigo, de forma a destinar mais recursos ao financiamento da estocagem.

Impactos na competitividade

MARA LUIZA GONÇALVES FREITAS

A visão de *commodity* na exportação de café continuou forte, com a fundação do Instituto Brasileiro do Café-IBC, em 1952, mas com sua extinção, em 1990, a cafeicultura nacional teve de se adaptar às regras de mercado.

A qualidade e a valorização da origem como diferencial competitivo passaram a dar o tom das ações de desenvolvimento de mercados, com a construção de um aparato legal para o Brasil quebrar o estigma de produtor de *commodity* e agregar mais valor ao produto.

De um modo geral, a comercialização de produtos com alto valor agregado é uma alternativa à exportação de produtos *in natura*, mas também uma postura agressiva frente aos *players* internacionais.

No café, as cifras anuais são de US$80 bilhões. São necessárias ações diplomáticas e missões empresariais junto à Organização Mundial do Comércio, na compreensão dos potenciais países parceiros comerciais, na percepção de onde cada produto 'se encaixa', com habilidades comerciais.

Acordos entre países fornecedores de produtos *in natura* e industriais e comerciais, na área de maior valor agregado, devem ser vistos com certa reserva. Nesse sentido, ao envolver grandes 'pesos pesados' no jogo mundial, cabe atentar para o Código Comum para a Comunidade Cafeeira, ou 4 Cs, um acordo celebrado na Organização Internacional do Café, em 23 de setembro último.

Criado em janeiro de 2003 pela Associação Alemã do Café, pela Cooperação Alemã para o Desenvolvimento-GTZ e pelo Ministério Federal da Economia, Cooperação e Desenvolvimento da Alemanha, o 4 Cs visa desenvolver um código de conduta para garantir a produção e sustentabilidade da cadeia do café verde.

O Código Comum, a partir de diversas normas e códigos do setor cafeeiro mundial, intensifica a cooperação das estruturas existentes nos países, sem a pretensão de solucionar a crise atual do café, mas para trazer uma perspectiva para o desenvolvimento de longo prazo dos fornecedores e

Dimensões do Código Comum da Comunidade Cafeeira

Dimensão social

A produção de café somente pode ser sustentável se possibilitar condições decentes de trabalho e de vida para os agricultores, para suas famílias e para seus empregados. Isso inclui o respeito pelos direitos humanos e pelas normas trabalhistas, e a consecução de um padrão de vida decente.

Dimensão ambiental

A proteção do meio ambiente como, por exemplo, as florestas primárias e a conservação de reservas naturais como a água, o solo, a biodiversidade e a energia são elementos centrais da produção cafeeira e do processamento pós-colheita numa base sustentável.

Dimensão econômica

A viabilidade econômica, como fundamento da sustentabilidade social e ambiental, inclui ganhos razoáveis para todos os participantes da cadeia cafeeira, o livre acesso aos mercados e meios de vida sustentáveis.

Fonte: Common Code for the Coffee Community, 2004

A Matriz do 4 Cs

Dimensão social	Dimensão ambiental	Dimensão econômica
Liberdade de associação	Biodiversidade	Informações sobre o mercado
Liberdade de negociação	Agroquímicos	Acesso ao mercado
Direito à infância e à educação	Fertilidade do Solo	Qualidade
Condições de trabalho	Água e Energia	Comércio
Desenvolvimento de capacidades e aptidões	Detritos	Cadeia da oferta

Fonte: Common Code for the Coffee Community, 2004

Razões para se aderir ao Código

Produtores	Comércio e Indústria
Aquisição de poder e de maior capacidade de gestão	Garantia de café verde de qualidade para o futuro
Obtenção de melhores retornos da produção	Responsabilidade social da empresa
Demanda previsível por café do Código Comum	Maior sustentabilidade para o mercado principal
Melhor acesso ao mercado e melhores condições de vida	Maior transparência e rastreabilidade de mercado
Preservação do meio ambiente	Preservação do meio ambiente

Fonte: Common Code for the Coffee Community, 2004

estabelecer uma nova base para a competição com referência à qualidade tanto do produto como dos métodos de produção sustentável.

Assim, o acesso ao mercado do café comum exigirá que produtores, processadores e comerciantes satisfaçam às exigências presentes no Código Comum, por meio da criação das Unidades do Código Comum, responsáveis pelo acompanhamento das metas previstas, conforme a Matriz do Código.

Apesar da expectativa de beneficiar cerca de 25 milhões de famílias de produtores ao redor do mundo, o Código pode ser uma ameaça, em médio prazo, para as exportações de cafés industrializados, porque enfatiza a sustentabilidade da cadeia de cafés verdes.

O Código poderá formalizar o colonialismo europeu no século XXI, e o Brasil não pode deixar de participar, por ser o maior produtor dessa commodity.

Se os produtores quiserem manter mercado, terão de se ajustar, independentemente do tamanho da propriedade, e de se profissionalizar no menor tempo possível.

Tudo isso é muito difícil. A estrutura pública nacional, em termos de assistência técnica, está sem investimentos e recursos humanos. Sem auxílio, os cafeicultores de pequeno e médio porte desconhecem a Instrução Normativa nº 08/2003, do MAPA, que regulamenta a classificação oficial do café verde no País.

Um café verde, quando chega à indústria, é uma matéria-prima com algum prêmio financeiro de qualidade. Não passa disso.

A agregação de valor está na industrialização e na comercialização. A ênfase na cadeia do café verde dada pelo 4 Cs coloca em confronto os países produtores e os responsáveis pela industrialização. Realizado em 2003, o Relatório da Comissão Especial da Cafeicultura Mineira aponta que 69% das aquisições do mercado de cafés se concentram nas mãos das empresas: Nestlé, Kraft, Sara Lee, Tchibo e Procter.

Para a indústria brasileira, os riscos são altos. A fim de sermos grandes exportadores de café industrializado, precisamos superar as barreiras técnicas para acessar importantes mercados. Como disse Alberto Torres, no início do século passado: "uma nação pode ser livre, ainda que bárbara, sem garantias jurídicas; não pode ser livre, entretanto, sem o domínio de suas fontes de riqueza, dos seus meios de nutrição, da indústria e do comércio". ■

MARIA LUIZA GONÇALVES FREITAS
é administradora, especialista em cafeicultura empresarial e aluna de mestrado em administração da UFLA/PPGA, e também é analista do CIM-AGRO/CAFÉ. E-mail: maracafe@uai.com.br.

Um nicho de mercado em crescimento

A posição de maior produtor destacado na produção mundial de café teve influência marcante na forma de o Brasil comercializar o produto. Diante da necessidade de colocar um grande volume da colheita no mercado externo, o governo, por intermédio do Instituto Brasileiro do Café, priorizava a quantidade. Somente em anos recentes, a questão da qualidade passou a integrar a agenda da cadeia produtiva.

Com as baixas históricas nos preços, a segmentação do mercado internacional ganha força, com café orgânico e *fair trade* (politicamente correto). A pressão na oferta é intensa. Se o Vietnã, que praticamente não produzia café há uma década, passou a ser o segundo maior produtor mundial, o Brasil se tornou um fornecedor com alta produtividade. Suas lavouras migraram para áreas livres de geadas, a mecanização avançou na colheita, o plantio passou a ser feito em áreas de irrigação, com o uso de variedades altamente produtivas. Por outro lado, o consumo cresce apenas de forma vegetativa. E o caso do Vietnã é ainda pior, pois a bebida preferida dos seus consumidores é o chá.

Mercado internacional de café *

Período	Dólar/libra peso	Tendência
1992-1997	De 110 para 170	Alta
1998-2002	De 110 para 60	Baixa
2003-2007	Acima de 70	Leve alta

* Bolsa de Nova York

Cafeterias

A exigência de uma bebida de melhor qualidade vem na esteira das cafeterias, depois do sucesso da norte-americana Starbucks, junto ao público consumidor. No Brasil, há mais de duas mil cafeterias e cem marcas de varejo, com preço médio três vezes maior. Do mesmo modo, os cafés prontos, comercializados em latinhas, diminuíram, enquanto cresceram aqueles feitos em casa, com mais qualidade.

A rede Starbucks começou em 1971, na cidade de Seattle, e tem, hoje, 1.500 lojas espalhadas em 31 países. Somadas às lojas instaladas nos Estados Unidos, o número alcança 8.337. Em 2003, sua receita líquida foi de US$4,1 bilhões, representando um aumento de 14% sobre o ano anterior. Conta com um menu de 42 tipos de grãos moídos. Entre o antigo café com leite, frappuccinos e bebidas pumpkin *spice latte* (leite com café aromatizado com abóbora e especiarias), há mais 47 bebidas à base de grãos. Uma xícara de cappuccino custa US$3,50. Desde agosto do ano passado, a rede chegou ao Peru e Chile.

Grifes

Na compra de cafés especiais, prevalece uma série de regras. Feitos com cuidado e controle de qualidade, os produtos finos devem especificar sua origem e os compromissos do produtor com a preservação do ambiente, assim como as condições de trabalho nas fazendas. Com cafés de muitos sabores, embora esteja atrasado em relação à concorrência, o Brasil tem potencial na exportação e detém grandes mercados, líderes de consumo, como a Finlândia, Suécia e Dinamarca.

Os especialistas afirmam que tomar café é *cool* e desperta atração no público jovem. É o retrato de países como os Estados Unidos, a Rússia e o Japão e os da Europa. Até na China, tradicional consumidora de chá, se vê cafés finos nas cafeterias. Sendo um produto de maior valor agregado, quase 90% do preço de venda ficam para o produtor, principalmente na América Central.

Exportação mundial de café

Item	2002		2003	
	Quantidade	Valor	Quantidade	Valor
Exportação	87,6	5,12	85,10	5,66
Reexportação	26,5	3,38	27,30	3,51
Total	114,1	8,50	112,40	9,17

Fonte: OIC - quantidade: milhões de sacas; valor: bilhões de dólares

Em termos mundiais, o tamanho do mercado dos cafés especiais ainda é pequeno e está estimado em 6 milhões de sacas, em torno de 15% do consumo. Mesmo com uma participação elevada no mercado global da rubiácea, com 30%, o Brasil é inexpressivo na comercialização dos especiais. As exportações certificadas pela BSCA-Brazil Speciality Coffe Association somaram 300 mil sacas. Outras 300 mil sacas são embarcadas sem a sua certificação.

Para mudar seu perfil exportador de um produto com maior valor agregado, o Brasil promove uma série de ações, no âmbito do Projeto Exportador APEX-Brasil, com a intensificação das suas exportações de café industrializado. O mundo processa café verde e reexporta, em média, com mais do dobro do valor agregado.

O Programa de Qualidade do Café, da ABIC - Associação Brasileira da Indústria de Café, não substitui seu certificado tradicional, o Selo de Pureza, mas representa uma nova etapa do processo para aperfeiçoar a qualidade do café, com ênfase na qualidade sensorial da bebida, para elevar o consumo *per capita* interno de 16 milhões de sacas, nos próximos dois anos. ■



Prevenir com Systhane* CE para a ferrugem ser página virada na história da soja.

Systhane*

A PREVENÇÃO

A ferrugem é uma doença que pode provocar perdas de até 70% na lavoura de soja. Seu diagnóstico é difícil e sua propagação é rápida e devastadora. Faça o controle preventivo com **Systhane* CE**, o fungicida sistêmico com ações preventiva e residual para continuar fazendo da soja uma história de orgulho nacional.

Dow AgroSciences
Systhane CE
Fungicida

*Marcas registradas da Dow AgroSciences
Systhane* CE: vet. registração de uso no órgão do Brasil.

ATENÇÃO Este produto é perigoso à saúde humana, animal e ao meio ambiente. Leia atentamente e siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo, na bula e na receita. Utilize sempre os equipamentos de proteção individual. Nunca permita a utilização do produto por menores de idade.

Consulte sempre um engenheiro agrônomo.
Venda sob receituário agronômico.

ANDEF

Dow AgroSciences
LINHA SOJA

Soja
ORGULHO TIPO EXPORTAÇÃO
Dow AgroSciences













Como incrementar as exportações

M ercado mundial movimenta cerca de US$ 50 bilhões por ano

O mercado mundial de flores e plantas ornamentais movimenta cerca de US$50 bilhões anuais, dos quais, um quinto corresponde ao fluxo de comércio entre países produtores e consumidores.

Existe uma quantidade elevada de fornecedores, frente a um reduzido número de compradores e consumidores. O comércio mundial é dominado pela Holanda e a Colômbia, respectivamente, com 48,3% e 6,1% das exportações. Pela ordem de importância relativa, outros países são: Itália, Dinamarca, Bélgica, Alemanha, Quênia, Estados Unidos da América, Canadá, França, Espanha, Israel, Costa Rica, Equador, Zimbabwe, num total entre 80 e 100 países exportadores.

Brasil: metas para a exportação de flores

Item	2001	2002	2003	2007
Valor	13	15	20	80
Aumento %	-	15,4	53,8	515,4
Participação mundial	0,2	0,23	0,31	1,23
Área cultivada – hectares	220	255	340	1.500
Propriedades	116	135	180	715
Postos de trabalho	2.200	2.540	3.400	15.000

Fonte: IBRAFLOR

Há oportunidades para a conquista de maiores 'fatias' comerciais para fornecedores menos assíduos, como tem sido o caso de Equador, Quênia, México, Guatemala, Taiwan, Reino Unido, Nova Zelândia, Polônia, Coréia do Sul, Malásia e Uganda, entre outros.

Tendências no consumo mundial

- Crescimento e elevação na renda da população, principalmente na Ásia;
- Bens culturais valorizados como qualidade de vida e bem-estar;
- Maior conhecimento e acesso de espécies e novas cultivares;
- Tecnologias em termos de coloração, perfume, formato, durabilidade etc.;
- Inclusão sócio-econômica e cultural de populações do Hemisfério Sul.

Oportunidades

É considerado relevante o crescimento da oferta segundo o tripé: qualidade, regularidade e credibilidade. Para uma entrada agressiva nos mercados internacionais, o fornecedor deve oferecer, de maneira regular, produtos:

- Atrativos no seu aspecto ornamental
- Exóticos e diferenciados

• Com durabilidade após a colheita
• Com resistência às diversas condições de manipulação e transporte
• Com cores marcantes e definidas

Mudas

As potencialidades de crescimento são consideradas muito grandes, com empresas tecnológicas instaladas nas regiões de Holambra, em São Paulo e, secundariamente, no Rio Grande do Sul.
Os principais mercados são: Holanda, Itália, Estados Unidos e Japão. Responsável pela metade das vendas externas em 2003, o principal segmento exportador da floricultura é o de mudas, com destaque para estacas de crisântemos, em face de fatores:
• *Joint ventures* garantem o acesso aos mercados de primeira linha;
• Condições climáticas e tecnológicas para a produção;
• Capacitação e custo da mão-de-obra empregada;
• Logística de exportação

Os bulbos de amarílis e de gladíolos seguem para o mercado holandês e norte-americano. Para os EUA, ainda são exportados bulbos de caladium, oriundos de projetos produtivos na região Nordeste, com áreas próximas de 40 hectares. O produto goza de diferencial de qualidade na Europa.

As exportações brasileiras na floricultura de clima temperado possuem destaque no mercado norte-americano e obtêm bons resultados junto aos maiores consumidores da Europa.

As flores e folhagens tropicais alcançam mercados em crescimento como: Holanda, Estados Unidos da América, Portugal, Espanha, França, Alemanha e Itália. A Holanda é o ponto estratégico para o crescimento, pois detém a mais avançada tecnologia logística de distribuição das flores e plantas ornamentais.

Paisagismo

O mercado internacional das plantas ornamentais para paisagismo e jardinagem é dominado por fornecedores como Guatemala, Costa Rica e Nicarágua, por meio de grandes empresas estrangeiras – americanas ou holandesas –, em parceria com produtores locais.

Este mercado é interessante para o Estado de Santa Catarina, já fortemente especializado nesse segmento. Pelo perfil produtivo da floricultura catarinense, os dois países estratégicos de entrada na Europa são Espanha e Itália, e as regiões Sul e Sudeste da França, além do mercado norte-americano.

O uso dos conservantes e inibidores de etileno, a manutenção da cadeia do frio, a realização do *pré-cooling* para flores temperadas, o uso de embalagens e caixas que apresentem as características recomendadas pelos importadores e que se mantenham em boas condições até a chegada no destino final.

Pagamento

Se o exportador aceitar a condição CIF, isso significa que todos os custos, desde o momento da aquisição das flores e plantas até a entrega ao cliente, em seu país de destino, correm por conta do exportador. Essa é uma condição normalmente imposta pelos importadores japoneses. Esse tipo de operação representa um maior risco para o exportador.

Diversos importadores europeus e americanos trabalham com o sistema FOB, pelo qual o importador se responsabiliza pelos custos até o local de saída dos produtos (porto ou aeroporto) e os demais custos são de responsabilidade do exportador.

Multiplicidade

A floricultura brasileira possui multiplicidade de segmentos (bulbos, mudas, flores e folhagens de corte, frescas ou secas etc.), é marcada por diferenciações econômicas, políticas e sociais entre as regiões geográficas, bem como os portes dos empreendimentos.

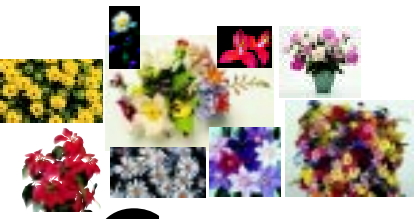
Recomendações especiais

• Identificação dos melhores parceiros comerciais
• Constância na qualidade
• Regularidade da oferta e dos embarques
• Custos de produção competitivos
• Pós-colheita, acondicionamento e embalagem dos produtos

O Plano Estratégico de Exportações de Flores e Plantas Ornamentais do Brasil visa coordenar uma variada gama de esforços produtivos, promocionais e comerciais, para melhorar a participação do País no mercado internacional, a partir de três alicerces principais:
• Conhecimento das potencialidades comerciais das flores e plantas ornamentais do Brasil no mercado internacional, considerando as demandas nas praças de consumo, bem como as vantagens frente aos concorrentes;
• Avaliação do potencial exportador, segundo as condicionantes ecológicas, geográficas, sócio-econômicas e culturais da sua base produtiva, considerando-se capacidade e interesse de investimentos na floricultura empresarial;
• Engajamento pró-ativo e determinado das bases técnicas, produtiva, empresarial/comercial e financeira do País. ■

10 linhas de Ação

1 - Unificação e harmonização das ações de âmbito nacional
2 - Organização e segmentação interna dos planos setoriais integrados de promoção das exportações de flores e plantas ornamentais
3 - Programa de apoio e desenvolvimento do mercado interno de consumo
4 - Política nacional de promoção e marketing das exportações brasileiras
5 - Ação política nacional de apoio científico e tecnológico ao plano estratégico
6 - Política nacional de ensino, profissionalização, capacitação e treinamento para apoio ao plano estratégico
7 - Política nacional de fomento e assistência técnica ao associativismo e cooperativismo para apoio ao plano estratégico
8 - Política nacional de crédito, financiamento e investimento para apoio ao plano estratégico
9 - Coordenação nacional de ações para a superação dos entraves ao desenvolvimento das exportações
10 - Central de serviços, apoio e assistência técnica ao exportador



Pesquisa traça perfil do exportador brasileiro

Calcado em pesquisa qualitativa para traçar o perfil e avaliar o potencial de atuação do exportador no mercado internacional da floricultura, foi lançado, no 7º Fórum Nacional de Exportadores de Flores e Plantas Ornamentais do Brasil, em setembro de 2004, o Plano Estratégico de Exportações de Flores e Plantas Ornamentais do Brasil.

Sua realização compreendeu entrevistas com mais de 150 lideranças da floricultura agro-exportadora, além de pesquisas sobre informações nos mercados dos principais consumidores da Europa, dos EUA e do Japão. O desafio foi analisar os agentes ligados à cadeia produtiva/exportadora das flores e plantas ornamentais do Brasil, frente ao grande potencial brasileiro para aumentar sua participação no mercado internacional.

Pontos fortes

Contrastes e miscigenação racial e cultural
• Soluções criativas aliam aspectos distintos e complementares

Diversidade ecológica
• Exploração competitiva e diversificada da floricultura temperada, tropical e sub-tropical
• Calendários de safras para suprir o mercado ao longo do ano

Sustentabilidade no mercado interno
• Diminui os impactos das variações do mercado internacional

Pólos de excelência
• Transferência de know-how de setores com padrão internacional (mudas e bulbos)

Criatividade
• Supera deficiências face à baixa adoção de táticas e estratégias

Pontos fracos

Individualismo empresarial
• Não favorece a implantação e gestão de novos empreendimentos comerciais

Vaidade
• Estima a aparência, em detrimento da autoconfiança e da realização profissional

Pouca auto-estima
• Desenvolvimento de técnicas e culturas para quebrar tabus e preconceitos
• Normas de segurança comercial e contratação de cartas de crédito ou seguros etc.

Medo
• Aversão ao risco empresarial e à ação empreendedora

Falta de confiança no governo
• Leis e exigências descabidas causam perdas de tempo e dinheiro

Dispersão
• Construção de focos objetivos de comércio

Ilusão
• Retornos econômicos e financeiros rápidos, mágicos e irreais

Imagem negativa no mercado internacional
• Contamina a imagem global do País

Ameaças internas

Escala de produção e regularidade da oferta
• Com excesso de concorrência e "canibalização" de preços

Especialização e profissionalismo
• Baixa capacitação nas atividades produtivas, administrativas e comerciais

Coordenação na cadeia agro-exportadora
• Produção, colheita e comercialização sem planejamento

Padronização de produtos, embalagens e processos
• Dificulta a comercialização, logística, linguagem e a arbitragem comerciais

Potencial de investimento
• Pequenas áreas e escalas de produção com aversão ao risco empresarial

Crédito
• Adoção de produtos e processos tecnológicos mais modernos e de maior porte

Segurança nas operações
• Altos índices de inadimplência no recebimento das vendas internacionais

Associativismo
• Ações de promoção e marketing, bem como de pesquisa científica e tecnológica

Ameaças externas

Crescimento da concorrência
• Países da África e da América Central conquistam mercados da Europa, dos EUA e do Japão

Dependência tecnológica
• Políticas de produção e comercialização determinadas por terceiros

Políticas internacionais de exceção
• Programa europeu de combate ao narcotráfico importa de países produtores concorrentes

Pontos de 'estrangulamento'

Burocracia
• Excesso de órgãos e documentação, com baixa automação dos processos

Deficiências logísticas
• Câmaras frigoríficas nos aeroportos, vôos regulares de cargas, aparelhos de raios-X de bagagem e preços dos fretes

Aparato legal e tributário
• Lei de Proteção de Cultivares, análise de risco de pragas (ARPs), demanda de rastreabilidade e processos de registro de agrotóxicos e extensão de uso

Pesquisa, ensino e extensão
• Baixa geração de know-how próprio do País perpetua a dependência externa
• Desconhecimento dos custos de produção, pós-colheita, comercialização e logística

Oportunidades

Descentralização geográfica mundial da floricultura
• Incorporação de novas áreas produtivas na África e nas Américas Central e do Sul

Tecnologias poupadoras de insumos e energia, e de uso intensivo de mão-de-obra
• Capacidade de produção a custos internacionais competitivos

Mobilização e disponibilidade de Órgãos Nacionais de Apoio e Promoção
• Facilidades de recursos humanos, materiais, tecnológicos e econômico-financeiros

Crescimento e diversificação do consumo
• Novas espécies e cultivares de potencial no mercado interno e externo

Desafios

Manejo sustentado dos recursos naturais
• Valorização da imagem de modernidade, saúde e cultura preservacionista
• Exploração das flores e folhagens secas dos cerrados e da Chapada Diamantina, bem como das orquídeas, bromélias, palmeiras, aráceas e outras plantas tropicais

Valorização do patrimônio cultural
• Identidade, alma e 'rosto' do Brasil. Feito com 'Brasilidade'[1] em lugar de 'Feito no Brasil'

Autoconfiança e valorização das instituições
• Marca Brasil, associada à qualidade, confiável, regular e competitiva
• Planejar a médio e longo prazos, para conquista e manutenção de mercados

Consolidação da Coordenação na Cadeia Agro-exportadora
• Conquista de uma floricultura forte, integrada, eficiente e organicamente articulada

Construção de Banco Nacional de Germoplasma
• Constituição de base genética, frente a mudanças no mercado consumidor mundial

Desenvolvimento de novos produtos e know-how próprios
• Independência tecnológica e comercial, com agregação de valor aos produtos exportados

Base estatística e análise sobre a evolução dos mercados interno e externo
• Crescimento de vendas, conhecimento da concorrência e das mudanças dos consumidores

Desenvolvimento de estratégias de promoção e comunicação
• Presença da Marca Brasil no mercado internacional
• Impor novos produtos e formas de consumo ao mercado mundial

Definições e desenvolvimento da padronização, certificação e rastreabilidade
• Atendimento das demandas crescentes de rastreabilidade
• Redução de perdas e aumento da eficiência comercial e arbitral

Correta formulação da política de preços no mercado internacional
• Garantia da lucratividade das operações e da competitividade nacional

Segurança nas operações de exportação
• Recebimento dos valores exportados e manutenção da base produtivo-exportadora

Criação de uma cultura exportadora
• Conquista e construção de uma inteligência nacional em floricultura de exportação

Criação de uma cultura da qualidade
• Qualidade é um atributo do produtor, do seu produto e do seu sistema de produção

Consolidação de uma cultura e política associativista
• Desde a produção até a formação de cooperativas e consórcios de exportação

Desenvolvimento Logístico
• Aumento da eficiência operacional e da presença nos melhores mercados mundiais

Simplificação da burocracia
• Agilização dos processos de importação e exportação

Oportunidades no mercado externo

IKUYO KIYUNA

A floricultura goza de status de indústria no mercado global (Flower Industry), devido ao sistema de produção adotado em países onde a atividade é intensa, como na Holanda, nos Estados Unidos e no Japão.

A perspectiva para o mercado global do setor é otimista, em médio prazo. Com as mudanças nos hábitos e estilos de vida, a busca pela qualidade de vida e a harmonização ambiental, como feng shui, o uso de plantas ornamentais ganha espaço na arquitetura. As pesquisas comprovam uma sabedoria milenar: as plantas restauram e acalmam o espírito.

O uso de flores e plantas ornamentais adquire uma nova dimensão, além do *flower power* da década de 70, quando os termos como zen, bons fluidos, energia positiva, yoga e mandala ficaram correntes no cotidiano dos consumidores.

A floricultura brasileira nasceu para atender à demanda de uma parte da população metropolitana. No Estado de São Paulo, a atividade ganhou impulso econômico com a participação significativa dos produtores de origem japonesa e holandesa, na década de setenta.

Brasil: números da floricultura

Produtores: 7.600
Municípios: 1.500
Área cultivada: 9.000 hectares
Empregos: 33,3 mil
São Paulo: 60% da área e do emprego (70% do valor da produção)

Fonte: Instituto Brasileiro de Floricultura (Ibraflor)

Muitos países exportadores de flores, como Colômbia, Equador e Uganda, cresceram na insignificância do mercado interno. No caso brasileiro, a existência do mercado interno permite uma margem de sustentação para os produtores alçarem vôos mais altos, rumo ao mercado externo.

FloraBrasilis

O governo brasileiro, por intermédio da Agência de Promoção das Exportações (APEX) e do Ibraflor, está empenhado na promoção de produtos da floricultura brasileira no mercado internacional, pelo programa FloraBrasilis. O setor já colhe os frutos das ações de divulgação e promoção dos produtos junto ao público: o valor exportado deste ano deverá ser 30% superior ao de 2003.

Para reforçar, o Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), tanto nacional como estadual, organiza os produtores de flores e plantas ornamentais, principalmente os pequenos. Uma das ações recentes foi o apoio aos estandes de associações e produtores de flores de várias partes do País, em setembro passado, na Feira Internacional de Paisagismo, Jardinagem e Floricultura (Fiaflora ExpoGarden 2004), em São Paulo.

Com as vantagens comparativas proporcionadas por solo, clima, localização, tecnologia, logística de transportes, dentre outros, é fundamental aprender com os casos de sucesso de outros países. A partir do zero, a Colômbia, em poucas décadas, abocanhou uma fatia de US$500 milhões no mercado externo. Vale destacar também os exemplos da Austrália, da Tailândia e do Japão.

Analistas internacionais reconheceram publicamente o profissionalismo e a excelente base de conhecimento dos produtores brasileiros. Há uma sinalização clara do vasto potencial para nossos produtos no exterior. ■

IKUYO KIYUNA *é pesquisadora do Instituto de Economia Agrícola (IEA) e membro da Câmara Setorial da Cadeia Produtiva de Flores e Plantas Ornamentais do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa). E-mail: ikuyo@iea.sp.gov.br.*



foto Unica

Safra mais alcooleira

Está ocorrendo uma mudança significativa no perfil da produção de açúcar e álcool, no Centro-Sul do País, diante da preocupação do setor com o abastecimento de álcool no mercado interno e dos compromissos assumidos com o mercado externo. Até 15 de outubro, mais de 80% da safra de cana estava moída, mas a moagem ainda não tinha se igualado à da safra passada. Em termos de qualidade da matéria-prima, houve uma significativa recuperação. O rendimento da matéria-prima para o álcool aumentou de 42 para 49 litros por tonelada.

Lideranças do setor e o governo discutem instrumentos para garantir um estoque regulador de álcool, uma vez que as exportações batem recordes e a demanda aumenta no mercado interno. A produção nacional do combustível está estimada em 15,4 bilhões de litros, com exportações de até 2,4 bilhões. A boa remuneração reforça o abastecimento de álcool.

De fato, o álcool hidratado vence a 'queda de braço' com o açúcar e assume o posto de produto mais rentável da cadeia, face aos recentes recordes de valorização dos preços do petróleo no mercado internacional e ao aumento da demanda por álcool combustível, que foram os principais responsáveis pela mudança de cenário.

As estimativas indicam uma colheita de 330 milhões de toneladas de cana-de-açúcar para a safra de 2004/05, acima dos 300 milhões de toneladas no ano-safra anterior. O consumo aumentou, mas o quadro está sob controle. A possibilidade de reduzir o percentual de mistura de álcool anidro na gasolina, de 25% para 20%, não existe. Ficaria a impressão de falta de capacidade no controle da produção para atender à demanda interna.

O processamento de cana-de-açúcar nas usinas do Centro-Sul do Brasil tende a ganhar um destino 'mais alcooleiro', ao contrário de toda a safra de 2004/2005. Apesar de a demanda por álcool ainda se manter estável em 1,05 bilhão de litros/mês, desde o início da safra, o preço do álcool nas bombas dos postos se aproxima de 60% do da gasolina. Mesmo com as chuvas que atingem parte do Centro-

Moagem de cana: Centro-Sul (milhões de t)

Período	2003	2004	Variação %
Até 30 de agosto	194,7	185,6	-4,67
Até 15 de setembro	217,8	210,8	-3,21
Até 15 de outubro	255,7	259,0	1,29

Fonte: UNICA

Produção até 15 de outubro	Safra de 2004/05	Safra de 2003/04	Variação %
Cana – milhões de t	255,7	259,0	-1,26
Açúcar – mil t	17.805,2	17.665	0,79
Álcool – mil l	10.261,1	11.137,7	-7,89
ATR por tonelada	148,46	144,53	2,72

Fonte: UNICA

Pesquisa e desenvolvimento

Para atuar como empresa independente de tecnologia para o setor sucroalcooleiro, o Centro de Tecnologia Canavieira (CTC), controlado durante 25 anos pela Coopersucar, foi reestruturado e conta com a adesão de 87 usinas e entidades do setor. Com o benefício de usar a tecnologia do CTC, cada associado contribui com uma taxa mensal correspondente a R$13,60 por hectare. Os não-sócios pagam de R$150,00 a R$250,00 por hectare para receber o serviço. Resultado de 12 anos de pesquisa e investimentos anuais de US$4 milhões, o CTC pretende lançar, ao longo de 2005, cerca de 8 novas variedades de cana.

Sul brasileiro, o processamento da cana-de-açúcar segue em um bom ritmo nas principais regiões produtoras do Norte e Nordeste de São Paulo, Minas Gerais, Mato Grosso e Mato Grosso do Sul.

No Centro-Sul, as quase 75 milhões de toneladas a serem moídas na safra de 2004/2005 deverão ir para as unidades industriais até meados de dezembro, mas o setor trabalha com a hipótese de antecipar a safra de 2005/2006 do fim de abril para o final de março de 2005. A produção de álcool está prevista em 13,56 bilhões de litros, e a de açúcar, em 23,05 milhões de toneladas.

Monitoramento elaborado pela Câmara Setorial do Açúcar e do Álcool, órgão consultivo do Ministério da Agricultura, aponta para este ano um déficit de produção de álcool de 1 bilhão de litros e um consumo também 1 bilhão de litros superior, em relação ao mesmo período de 2003. Já as exportações de álcool também surpreenderam, e deverão chegar aos 2 bilhões de litros, este ano, perante os 900 milhões de litros do ano passado. A pressão da demanda e a queda no consumo fizeram com que o preço do álcool subisse até 30% para o consumidor final, no último mês.

A própria Câmara Setorial do Açúcar e do Álcool iniciou a revisão do estudo feito no início deste ano, que traçava a demanda de álcool, gasolina e gás natural veicular (GNV) até 2010, no País. O estudo previa, por exemplo, que seriam vendidos 250 mil veículos do tipo *flex fuel*, movidos a álcool e/ou gasolina; e até outubro, já foram comercializadas 290 mil unidades, de acordo com a Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfávea).

Um aumento no consumo do álcool brasileiro, da ordem de 500 milhões de litros, é suficiente para abastecer 2 milhões de carros em países que definem a mistura de 10% de etanol na gasolina, como os Estados Unidos, ou 4 milhões de veículos, onde se estabelece o uso de 5% de álcool na gasolina, no caso da União Européia, eliminando, por ano, mais de 3,5 milhões de toneladas de emissões de gases geradores do efeito estufa.

No mercado internacional, as cotações do açúcar são valorizadas na Bolsa de Nova York e ensaiam romper a barreira dos 9 centavos de dólar por libra-peso, por conta de problemas climáticos e de menor produção da Índia, além da maior participação do álcool no *mix* brasileiro de produção. A luta bem-sucedida do Brasil na Organização Mundial do Comércio (OMC) contra os subsídios às exportações da União Européia pressiona 'para cima' os preços mundiais do açúcar. Com o vazio deixado pela produção reduzida da UE, a indústria da Austrália prevê um aumento de até 10%.

Os grandes compradores potenciais de álcool

País	Volume (*)	Motivo
Japão	6,0	Enquadramento nos acordos internacionais de redução de poluição;
China	4,5	Substituição do álcool de milho pelo álcool de cana brasileiro;
União Européia	4,0	Tratados internacionais para combustíveis renováveis, caso do álcool de cana.

(*) bilhões de litros

Japão inicia importação do Brasil

Em menos de um ano, o Brasil poderá suprir entre 900 milhões e 1 bilhão de litros a demanda anual nipônica, próxima de 1,8 bilhão de litros, representando uma receita adicional de US$250 milhões ao ano. O Japão já aprovou a mistura de 3% de etanol na gasolina, o que abre grandes perspectivas de negócios dos usineiros nacionais para aquele país.

A Mitsui Trading, uma *trading* que realiza negócios de US$1,6 bilhão por ano no Brasil, deseja promover as exportações do etanol brasileiro para o Japão. A companhia faz parte de um dos maiores conglomerados empresarias japoneses, integrado pelo Banco Sumitomo, com faturamento total, em 2003, de US$112 bilhões.

As exportações de etanol deverão demorar perto de 12 meses para começar, porque o Japão precisa definir algumas questões regulamentares pendentes, como, por exemplo, o imposto de importação de combustível. Hoje, a tarifa é semelhante à da compra de bebidas alcoólicas produzidas no exterior, que está em 27%. O negócio é um importante passo para as exportações de etanol para o mundo. Só o Japão tem uma expectativa de ampliação, em menos de dez anos, da participação do etanol na gasolina de 3% para 10%. Isso representa um mercado anual de 6 bilhões de litros de álcool.

Investimentos em alta

Com o mercado mundial de álcool em expansão, produtores do Brasil estão investindo no aumento da área cultivada de cana-de-açúcar e na instalação de destilarias, principalmente, no oeste de São Paulo.

Com logística de exportação privilegiada, as usinas de açúcar e álcool do Nordeste recebem investimentos em tecnologia agrícola e industrial, a fim de garantir maior eficiência e expandir seus negócios no exterior. As inversões nos Estados de Alagoas e Pernambuco, principais produtores da região, somarão, no total, de R$250 milhões a R$315 milhões na safra de 2004/05. As usinas de Pernambuco investirão de 6% a 10% de seu faturamento, estimado em R$1,1 bilhão. Já as empresas de Alagoas usarão 10% de sua receita, de R$1,8 bilhão, para expandir suas unidades.

Para aumentar a competitividade, as usinas nordestinas, especializadas nos tipos de açúcar demerara e refinado, começam a produzir açúcar Very High Polarization (VHP), antes, restrito ao Centro-Sul. O Nordeste exportará cerca de 3 milhões de toneladas de açúcar, e o Centro-Sul, 14,6 milhões de toneladas.

Os investimentos na região vão desde irrigação, barragens e drenagem de áreas de várzeas à co-geração de energia e pequenas centrais hidrelétricas (PCHs). Em Alagoas, as usinas também apostam em pesquisas sobre o melhoramento genético da cana. O setor fechou convênio com a Universidade Federal de Alagoas (UFAL), no valor de R$1 milhão, voltado para a pesquisa de melhoria genética.

No Centro-Sul, com investimentos da ordem de R$1,5 bilhão, as perspectivas são de construção de mais 34 novas destilarias até 2009, sendo 18 em São Paulo e o restante em Minas Gerais, Mato Grosso do Sul e Goiás. As lavouras ocupam áreas da pecuária.

No Estado de São Paulo, regiões com tradição na cultura da cana-de-açúcar, como a de Piracicaba e Assis, não têm mais condições de expandir suas áreas. O foco vai para o oeste paulista, que possui terras baratas, e clima e infra-estrutura adequados para a lavoura canavieira. A região conta com 37 destilarias instaladas, que respondem pela moagem de 37 milhões de toneladas de cana-de-açúcar. Com os novos empreendimentos, acredita-se que a região poderá aumentar em até 30 milhões de toneladas a sua safra. A maior parte dos investimentos será voltada para a produção de álcool.



Boi verde 'made in Brasil'

Da produção brasileira, 97,5% se faz no pasto

JULIANO SABELLA

O Brasil conquista novos mercados para sua carne e exporta cerca de 15% da sua produção, com faturamento superior a US$2 bilhões, em 2004. A produção brasileira cresce graças aos investimentos feitos pelos pecuaristas em novas tecnologias de genética, sanidade, manejo, gerenciamento e nutrição. Destes itens, "a nutrição é sem dúvida o parâmetro de manejo que mais altera a idade do animal ao abate" *(Lanna, 2003)*.

No Brasil, 97,5% da produção é feita exclusivamente a pasto. Assim, a carne produzida é a do boi de capim, é o autêntico Boi Verde. E para produzir o Boi Verde com eficiência técnica, a inversão em pastagens é fundamental.

Apesar de a boa adubação e o manejo correto aumentarem as taxas de lotação e de arrobas produzidas por área, com melhoria na produtividade do

Brasil: produção de carne bovina (milhões de t)

1995	2004	Variação %
6,76	7,81	15,53

Minerais transquelatados: taxa de absorção entre formas orgânicas (biodisponibilidade) e inorgânicos (tradicionais)

Elementos	Formas orgânicas	Formas inorgânicas
Cálcio	92-96	22-53
Magnésio	85-94	26-48
Ferro	87-94	15-35
Zinco	91-98	15-29
Cobre	86-92	27-40
Cobalto	58-89	30-36
Manganês	83-87	12-24

Aumento proporcionado pelos carboquelatos na atividade da flora ruminal			
Produção	**Mineral inorgânico**	**Carboquelato**	**Diferença**
Gases decorrentes da digestão de fibras	0,55	0,70	15%
Relativo à proteína microbiana	100	110,6	10,6%

Resultados do fosforilato no rúmen de bovinos	
Item	**Aumentos**
População de bactérias microiodofílicas	6,6%
População de protozoários ciliados	6,5%
Produção de ácidos graxos voláteis	16,8%

sistema, nem todas as exigências nutricionais do animal são atendidas. Os índices zootécnicos são insatisfatórios na taxa de fertilidade e idade de abate. As pastagens tropicais são deficientes em alguns minerais. Se o fósforo é um elemento requerido em grandes quantidades e de maior carência nas gramíneas tropicais, os microminerais, exigidos em menores quantidades, também merecem atenção especial, pois são essenciais em vários processos metabólicos.

Tudo isso torna a suplementação mineral imprescindível. Nas palavras da Embrapa, "a suplementação mineral é o insumo de menor custo para o aumento da produção de bovinos de corte a pasto".

A biodisponibilidade considera quanto do mineral ingerido será absorvido e aproveitado pelo animal. É um novo conceito da suplementação mineral dos animais, que leva em conta a qualidade, e não só a quantidade dos minerais fornecidos.

A fonte de fósforo com maior biodisponibilidade para a nutrição animal é o ortofosfato bicálcico. Os quelatos, minerais sob a forma orgânica, constituem a fonte de maior biodisponibilidade dos microminerais, como cobalto, cromo, selênio, zinco. Já os produtos resultantes da ligação de íons minerais com peptídeos e aminoácidos de origem vegetal proporcionam maior biodisponibilidade, ativam e multiplicam a flora microbiana, aumentam a capacidade de digestão de fibras e aproveitam melhor a pastagem.

A biodisponibilidade, ao considerar quanto do mineral ingerido vai ser absorvido e aproveitado pelo animal, constitui, do ponto de vista técnico e econômico, um item vital na escolha do produto.

O fósforo pode representar até 70% do custo do mineral. Uma fonte com baixa biodisponibilidade, como o fosfato de rocha, possui 35% de solubilidade, enquanto um fosfato bicálcico de qualidade tem, no mínimo, 95%. Logo, uma suplementação com melhor fonte será econômica, mesmo com preço 40% maior, se considerarmos apenas a diferença da fonte de fósforo e uma qualidade biológica similar nas fontes de microminerais.

Em termos de custo e benefício, a utilização da mineralização moderna é fundamental para a lucratividade na produção do Boi Verde. Na qualidade da carne que vai à mesa do consumidor, é a responsável pelo equilíbrio da saúde dos bovinos e com ligação direta à segurança alimentar humana. ■

JULIANO SABELLA *é zootecnista e coordenador de Marketing da Tortuga Cia. Zootécnica Agrária.*

Central Bela Vista adota novo conceito de comercialização de sêmen

A Central Bela Vista lançou, no final de outubro, a versão impressa do catálogo *De Criador Para Criador*, que traz uma seleção de touros do Brasil: são 180 animais de 24 raças (corte e leite).

O catálogo inaugura um novo conceito de comercialização de genética bovina. A venda de sêmen é realizada diretamente pelo criador. "A Central fica responsável pela industrialização do sêmen. Hoje, há criatórios com touros excelentes, mas que não têm acesso ao mercado porque não fazem parte da bateria de uma central", diz Jovelino Mineiro, presidente da Central Bela Vista de Genética Bovina.



O programa foi criado pela Bela Vista, em parceria com seus clientes, com o objetivo de ampliar e modernizar o mercado brasileiro de sêmen e de embriões. Segundo estimativa da Asbia (Associação Brasileira de Inseminação Artificial), menos de 7% das fêmeas em idade reprodutiva são inseminadas atualmente no Brasil.

De Criador para Criador disponibiliza sêmen de touros consagrados, certificado pelas normas internacionais e com total garantia de qualidade. É um novo instrumento de comercialização, também disponível pela Internet, que aproxima compradores e vendedores, facilitando o acesso do criador à genética de alta qualidade.

ONDE SABER MAIS:
www.centralbelavista.com.br ou pelo tel. (014) 3883-1039.





Efeito dominó

Produtor reduz tecnologia para equilibrar caixa

EVARISTO M. NEVES, LUCIANO RODRIGUES e HEITOR L. G. GASTALDI

Qual é a reação do citricultor ao se deparar com uma queda nos preços recebidos por caixa de laranja e elevação nos custos de produção? A expectativa é de retração na aplicação de insumos por unidade de área, em função da relação de troca e fluxo de caixa desfavoráveis. Em outras palavras, um mecanismo de demanda derivada nos produtos das empresas de insumos, de acordo com o preço corrente e futuro do produtor. Se a tendência for de baixa, o produtor reduz o padrão tecnológico da lavoura para equilibrar seu caixa.

No caso da agricultura, devido à dependência de importações nos setores de defensivos, fertilizantes e máquinas agrícolas, há aumento nos custos de produção com a desvalorização da moeda. As importações exigiam mais reais para adquirir um produto externo 'dolarizado'. Daí a desvalorização do real, em janeiro de 1999, ter provocado alta nos preços dos insumos utilizados na agricultura.

Se o produto agrícola é exportável, como a soja, existe uma relação 'dolarizada' entre venda e custo. Para os produtos voltados para o mercado interno, cotados em reais, ocorre impacto nos custos de produção. No caso da citricultura, houve queda na demanda por insumos e um termo de troca desfavorável, com demanda derivada analisada sob duas vertentes:

1 - A desvalorização do real e o impacto nos custos de produção, face à elevada participação dos defensivos e fertilizantes.
2 - O preço recebido é influenciado mais pelo balanço da oferta e demanda internacionais por suco concentrado de laranja e menos pela variação cambial ou mesmo pelo preço da fruta fresca, tanto no mercado externo como no doméstico. Como o Brasil (Estado de São Paulo) e os EUA (Estado da Flórida) são os maiores produtores de laranja e de suco concentrado, qualquer frustração de safra associada a estoques reduzidos eleva os preços da fruta, que são repassados para os produtores de laranja.

Insumos

A análise da demanda derivada por fertilizantes e defensivos agrícolas em relação à variação dos preços recebidos pelos produtores de laranja, durante os anos de 1997 a 2003, mostra um resultado interessante. Para a determinação de preços reais anuais, se utilizou os preços médios mensais (nominais para as laranjas pêra, natal e valência, postas na indústria, coletados pelo CEPEA/ESALQ-USP), corrigidos pelo IPCA com base em valores de dezembro de 2003.

No período pós-desvalorização do real, a citricultura se ressentiu do maior custo dos fertilizantes e defensivos agrícolas, justamente quando os preços internacionais do suco concentrado desabavam com as ofertas generosas de laranja no Brasil e nos EUA. Como resultado, houve uma redução na área, com abandono, erradicação e substituição de pomares de citros por outras culturas.

Em contrapartida, nos anos de preços atrativos, a demanda derivada por fertilizantes e defensivos agrícolas mostra valores maiores, com cuidados nos tratos culturais e no manejo de pragas e moléstias, para a obtenção de maiores produções e melhoria no fluxo de caixa. Tudo isso sinaliza para o setor de antes da porteira a influência dos preços recebidos e a receber do citricultor na demanda de insumos, como os fertilizantes e defensivos. ■

Laranja: consumo de defensivos (ingrediente ativo/há) e fertilizantes

Ano	Área	Fertilizantes		Defensivos				
		Consumo total	Consumo relativo	Consumo total	Dispêndio total	Consumo relativo	Dispêndio relativo	Preço médio
	(mil ha)	(mil t)	(kg/ha)	(t)	US$ milhões	(kg/ha)	US$/ha	R$/cx
1997	982	402	409,37	15504	137,324	15,79	139,84	5,54
1998	1024	406	396,48	12612	163,105	12,32	159,28	7,47
1999	1029	400	388,73	14833	128,588	14,41	124,96	5,93
2000	857	336	392,07	14486	101,466	16,90	118,40	4,22
2001	825	339	410,91	15952	108,483	19,34	131,49	11,56
2002	828	362	437,20	17569	115,833	21,22	139,89	11,85
2003	823	406	493,32	16820	133,141	20,44	161,78	12,17

Fonte: FIBGE /SINDAG/ANDA

Laranja: custo de produção na safra de 2003/04. 300 pés/ha. Produtividade: 600 cx, 40,8 kg

Custo operacional efetivo	R$ 3.130,69	100,0%
Defensivos agrícolas (1)	R$ 1.080,30	34,5%
Adubos e corretivos (2)	R$ 650,90	20,8%
(3) = (1) + (2)	R$ 1.731,20	55,3%

Fonte: Ghilardi, Maia e De Negri; Instituto de Economia Agrícola

Preços da caixa de laranja

Preços	Anos
Baixos	1997, 1999 e 2000
Altos	2001, 2002 e 2003

Menor preço: 2000; maior preço: 2003.
Variação de 175,4%

EVARISTO M. NEVES *é professor titular do Departamento de Economia, Administração e Sociologia da Esalq-USP.*
LUCIANO RODRIGUES *é pós-graduando em economia aplicada pela Esalq-USP.*
HEITOR L. G. GASTALDI *é graduando em Engenharia Agronômica pela Esalq/USP.*

Produção pós-Plano Real

O mercado brasileiro de lácteos se expandiu, e a concorrência ficou mais acirrada

A abertura da economia brasileira, em 1990, com a redução da intervenção governamental pós-Plano Real, proporcionou alterações na produção e no consumo de leite no Brasil. Com a desregulamentação em curso desde 1989, a coordenação do Estado foi, de forma gradativa, para o setor privado. Primeiramente, houve a eliminação dos controles quantitativos das importações, seguida pela redução tarifária. Depois, os preços ao produtor e consumidor foram liberados. Como a fiscalização higiênico-sanitária sai das usinas e vai para o produto final, a responsabilidade dos órgãos de defesa do consumidor aumenta.

Antes do Plano Real, a produção nacional de leite estava na ordem de 15 bilhões de litros, de 1990 a 1993. A taxa de crescimento da produção, na primeira fase do Plano Real, no período de 1995 a 1997, cresceu, depois declinou, entre 1998 e 1999, e, então, retomou a ascendência.

O mercado brasileiro de lácteos expandiu a partir do Plano Real, com acirramento da concorrência no lançamento de produtos e consolidação de marcas. As empresas adotaram novos processos tecnológicos, implantaram plantas industriais maiores e investiram em marketing.

A abertura econômica e a valorização cambial forçaram a atividade a buscar eficiência produtiva. A concorrência de produtos lácteos importados estava intensa, com a valorização cambial e a eliminação de barreiras para a implementação do Mercosul.

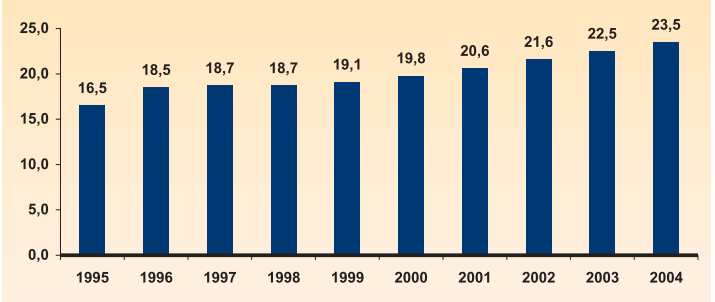
Muitos criadores liquidaram seus plantéis e deixaram a atividade leiteira. Sem subsídios e com sistemas de produção semelhantes aos dos países desenvolvidos, ficou inviável acompanhar a nova realidade do mercado. Houve economia no uso de insumos, mesmo com impacto negativo na produtividade. O fato de o País apresentar diversos sistemas de produção contribuiu para um aumento discreto na produção leiteira. As propriedades com maior escala, manejo de gado a campo e menor dependência de insumos ficaram mais competitivas para se adaptar à realidade de abertura econômica. Em termos de capacidade produtiva potencial, a pecuária leiteira nacional, nas condições atuais, com todas as adversidades e nenhum subsídio, produz praticamente o suficiente para atender à demanda interna de lácteos.

Caso as políticas públicas sejam capazes de implementar alguns pontos conhecidos, tais como o aumento da produtividade dos principais fatores de produção, eficiência econômica, qualidade da matéria-prima, melhoria gerencial das empresas, o Brasil poderá passar de deficitário para superavitário em pouco tempo, na produção de lácteos. Alguns produtos nacionais, como o leite em pó e o leite condensado, abrem canal para exportação e gozam de boa aceita-

Tipo de leite - Art. 507	Germes por mililitro, o Art. 540, 2º	
	Antes da pasteurização	Depois da pasteurização
"A" ou de granja	10.000	500
"B" ou de estábulo	500.000	40.000
"C" ou padronizado, magro, desnatado, reconstituído, esterilizado	-	150.000

Após a pasteurização, isento de coliformes fecais, em 1 mililitro (um) da amostra

Brasil: produção de leite (bilhões de litros)



Fonte: CBCL/CNA

Teor de gordura		
Integral	Semidesnatado	Desnatado
Mínimo 3%	De 0,6% até 2,9%	Até 0,5%

Instrução Normativa nº 51, de 18/9/2002, do MAPA



ção. Surge um novo horizonte para a pecuária leiteira nacional.

A legislação do leite

De acordo com o regulamento da Inspeção Industrial e Sanitária de Produtos de Origem Animal do Ministério de Agricultura, de 1962, Título VIII, Cap. I, Leite e Manteiga, art. 475, denomina-se leite, sem outra especificação, o produto normal fresco, integral, oriundo de ordenha completa e ininterrupta, de vacas sadias.

De acordo com o Regulamento Técnico de Identidade e Qualidade do Leite Cru Resfriado, o leite pasteurizado tipo C é o produto classificado quanto ao teor de gordura como integral, padronizado a 3,0% massa por massa, semidesnatado ou desnatado. É submetido à temperatura de 72 a 75°C durante 15 a 20 segundos, em equipamento de pasteurização a placas, dotado de painel de controle com termo-registrador e termo-regulador automáticos, válvula automática de desvio de fluxo, termômetro e torneiras de prova. Depois, sofre resfriamento imediato em aparelhagem a placas, até atingir temperatura igual ou inferior a 4°C (quatro graus Celsius) e ser envasado no menor prazo possível, sob condições que minimizem as contaminações. ■

CARLOS ROBERTO FERREIRA BUENO, VAGNER AZARIAS MARTINS e MÁRIO A. MARGARIDO *são pesquisadores do Instituto de Economia Agrícola (IEA).*

Superávit inédito

Nos últimos quatro anos, o Brasil aumentou em 349% suas exportações de lácteos

Pela primeira vez, a cadeia produtiva de lácteos deverá apresentar para o Brasil um resultado superavitário na balança comercial deste ano. A meta é exportar US$55 milhões, com uma importação de US$49 milhões. O saldo positivo nos doze últimos meses já foi alcançado. As indústrias de leite criam produtos diferenciados para atender ao mercado externo. Apenas no primeiro semestre, as vendas externas cresceram 66,4% em volume, chegando a 22,2 mil toneladas, e 113% em receita, atingindo a marca de US$29,6 milhões, como fruto da comercialização de produtos com maior valor agregado.

Parte do resultado alcançado é oriundo da criação da Serlac, empresa formada por cinco indústrias lácteas. Sem tradição no mercado internacional, o Brasil pode, em curto prazo, se firmar como grande fornecedor de leite. Foram investidos mais de R$1 milhão para a formação da empresa e da marca Daylac.

A Itambé – sócia da Serlac – acaba de montar uma fábrica em Sete Lagoas (MG) para produzir 2 mil toneladas do leite evaporado, uma espécie de sachê de leite em pó. O produto promete ser um novo filão e alavancar as vendas; para a meta de exportação de US$40 milhões, nos próximos 12 meses, deverá representar um quarto das vendas externas. Os mercados-alvo são as Américas do Norte e Central, e África.

A diferenciação e a venda de produtos com maior valor agregado é reconhecida como uma das causas do aumento das vendas externas. Desde 2001, quando houve um crescimento de produção e queda de preços internos, o Brasil busca novos mercados e tenta incrementar as exportações.

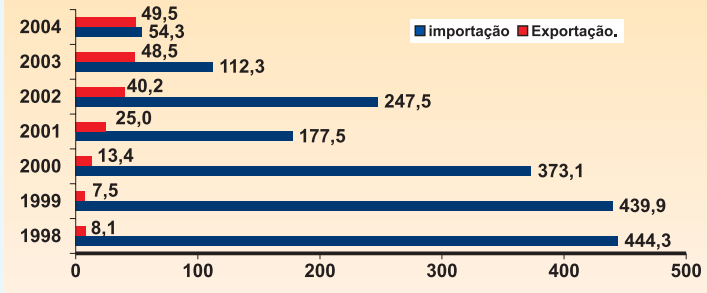
No acumulado dos últimos quatro anos, o Brasil, em produtos lácteos, aumentou em 349% as exportações e diminuiu em mais de 80% as compras externas. A alta das cotações internacionais e o aumento da produção brasileira possibilitam ao País diminuir as importações.

Em 2001, as vendas externas totalizaram US$6,9 milhões. Apesar do aumento das exportações, o produtor ainda não recebeu remuneração melhor. Mas com as vendas externas, a expectativa é de um maior equilíbrio no mercado, com menor variação na oferta interna entre a safra e a entressafra. A sustentação dos preços, mesmo com o processo de concordata da Parmalat, no começo do ano, que quebrou o movimento de alta de 24 meses, é um sério referencial.

Atualmente, as exportações brasileiras estão muito pulverizadas e vão para cerca de 30 países do Oriente Médio, da África e América Latina, mas o Mercosul fica com a maior 'fatia': US$2,9 milhões. No plano de conquistar novos mercados, a China e o México são apontados como países promissores para os lácteos. O Brasil, com a quinta maior produção do Planeta, foi convidado para participar da Aliança Láctea Global, que reúne os principais produtores mundiais.

Os produtores brasileiros temem quanto ao leite produzido na Argentina e no Uruguai. De 2001 até o início deste ano, o Brasil aplicava medidas *antidumping*, mas o acordo terminou, e o segmento produtor espera a reaplicação de sanções por mais três anos pelo governo brasileiro. Há um ano, para reavaliar as ações, o País vive um processo de consolidação da pecuária leiteira, e não é interessante a volta de preços abaixo do mercado pela Argentina e pelo Uruguai. O acordo previa que o leite do Mercosul entrasse no Brasil a US$1,9 mil a tonelada, ao passo que, no mercado ,internacional o produto está cotado a US$2,35 mil a tonelada.

Brasil: balança comercial da cadeia láctea (US$ milhões)



Fonte: SECEX

Também são uma preocupação para a cadeia de lácteos outras duas questões no governo: 1) A obrigatoriedade de entrada da pecuária leiteira no Sistema Brasileiro de Identificação e Certificação de Origem Bovina e Bubalina (Sisbov), para rastrear o produto; 2) A não-aprovação pelo Congresso Nacional da Medida Provisória 138, na íntegra, com a retirada do artigo que isenta as rações da cobrança de PIS/Cofins e um encarecimento de até R$0,2 por litro.

De acordo com a Instrução Normativa n° 51, os criadores do Centro-Oeste, Sul e Sudeste deverão obedecer a uma série de condições na ordenha, no armazenamento e transporte do leite. O pagamento pela qualidade da matéria-prima, em função de fatores como gordura e proteína, possui caráter excepcional. As melhores remunerações ocorrem no Paraná, em São Paulo, Minas Gerais, Goiás e no Rio Grande do Sul. Pesquisas da Embrapa revelam baixa percepção por parte dos criadores a respeito de um possível ágio no preço pago pelas indústrias para o leite.

Receita não cobre o custo

Para sair do vermelho, é preciso muita competência

O setor leiteiro fechará 2004 com superávit nas exportações, iniciando um processo observado já há alguns anos na pecuária de corte: profissionalização, crescimento e estratégias modernas para o futuro. Sinais do amadurecimento, que levará algum tempo para se consolidar.

No campo, produtores, cientes da dificuldade para permanecer na atividade, lutam para aumentar a produção por área e a rentabilidade, num ambiente de falta de capital e insegurança.

Nos últimos anos, os bons resultados da agricultura, quando comparados à pecuária, são verdadeiras "tentações" para os produtores de leite. A possibilidade de arrendamento das terras a agricultores é real entre 5% a 6% ao ano do valor regional da terra.

Nesse cenário, a cadeia produtiva se reestrutura. Produtores, pesquisadores, consultores e técnicos se empenham no amplo desafio de reinventar os sistemas de produção. Reajustar as tecnologias, de modo a atingir rentabilidade e condições numa atividade de baixa remuneração por unidade, caracterizada por um mercado imprevisível e sensível a especulação.



Mercado em 2004

Os resultados das empresas leiteiras dependem da evolução dos preços dos insumos do leite. De janeiro a outubro deste ano, os preços médios do leite estiveram 5,5% acima de 2003, em valores nominais, mas 3,14% mais baixos em termos reais, quando corrigidos pelo Índice Geral de Preços disponibilidade interna (IGP-DI) da Fundação Getúlio Vargas.

Na análise dos preços médios de 2004, a tendência é de queda do poder de compra dos produtores nos últimos 6 anos. No segundo semestre de 2004, meses de seca e de maior demanda por concentrados, as relações de troca de leite por concentrados são as mais favoráveis para os produtores, em 6 anos.

Quando se analisa o poder de compra médio de 1 litro de leite no Brasil, em relação a 2003, as cotações de alguns insumos importantes para a produção leiteira recuaram, como os concentrados, os mais representativos nos custos de produção, enquanto as fontes de energia, importantes na nutrição das vacas leiteira. subiram, principalmente nos preços dos fertilizantes.

Pressupostos de uma granja leiteira

Índices zootécnicos e econômicos	Unidade	Quantidade
Área para produção de leite	hectares	110
Produção de leite por área	litros/ha/ano	16.000
Produção total de leite	litros/ano	1.760.000
Venda de leite	litros/ano	1.751.852
Volume diário de venda	litros	4.800
Lotação - em	U.A./ha	4,15
Lotação corrigida pelo consumo de concentrado - em	U.A./ha	3,09
Número de vacas em lactação -	cabeças	215
Rebanho total -	cabeças	444
Produção por vaca -	litros/lactação	6.728
Funcionários -	pessoas	20
Intervalo entre partos -	meses	13
Vacas em lactação em relação a vacas totais -	%	78,00%
Vacas em lactação em relação ao rebanho total	- %	48,38%

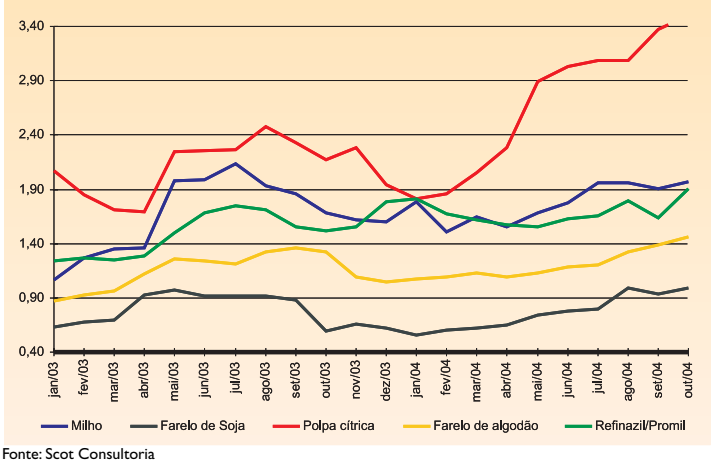
Fonte: Scot Consultoria

Preços médios do leite

Preço - R$ /litro	Média Brasil	SP	MG	GO	PR	RS
2003	0,48	0,49	0,49	0,48	0,47	0,49
2004	0,50	0,52	0,51	0,50	0,50	0,52

Fonte: Scot Consultoria

Evolução do poder de compra de alimentos concentrados por litro de leite – preço médio Brasil – kg de concentrados/litro de leite



Fonte: Scot Consultoria

Evolução dos custos de produção entre 2004 e 2003

Componentes	Variação %
Concentrados	-4,98%
Volumoso	7,88%
Diesel	0,12%
Fertilizantes	19,57%
Herbicidas	7,58%
Produtos veterinários	5,53%
Sais e núcleos	8,79%
Salário Mínimo	8,33%

Fonte: Scot Consultoria

Custos de produção da granja leiteira		
Componentes	**2003**	**2004 (Prévia)**
1. Custos fixos totais	70.066,78	74.971,45
1.1. Depreciações de forragens	10.593,00	11.334,51
1.2. Depreciação de maquinários	16.800,00	17.976,00
1.3. Depreciação de benfeitorias e edificações	12.461,54	13.333,85
1.4. Depreciação de equipamentos	4.320,00	4.622,40
1.5. Depreciação do rebanho	25.892,24	27.704,69
2. Custos variáveis totais	906.257,56	933.507,41
2.1. Custos variáveis indiretos	276.450,03	301.267,36
2.1.1. Funcionários	209.646,23	230.610,86
2.1.2. Administração	36.600,00	40.260,00
2.1.3. Energia elétrica	21.177,86	21.177,86
2.1.4. Contribuições sindicais	4.432,18	4.624,89
2.1.5. Juros ao ano	4.593,75	4.593,75
2.2. Custos variáveis diretos	629.807,52	632.240,05
2.2.1. Combustíveis e lubrificantes	46.446,63	47.410,22
2.2.2. Insumos agrícolas	123.109,36	136.075,54
2.2.3. Produtos veterinários	25.078,61	28.965,80
2.2.4. Inseminação (sêmen e materiais)	16.187,84	16.187,84
2.2.5. Sal mineral e alimentos concentrados	338.876,19	323.491,77
2.2.6. Fretes e carretos	26.277,77	26.277,77
2.2.7. Manutenções	43.320,00	43.320,00
2.2.8. Impostos gerais	10.511,11	10.511,11
3. Remuneração anual do capital fixo *1	32.860,37	32.860,37
4. Remuneração anual do valor da terra *2	36.666,67	36.666,67
5. Custo operacional total *3	976.324,33	1.008.478,86
6. Custo de oportunidade do uso de capital *4	69.527,04	69.527,04
7. Custo econômico ou custo total *5	1.045.851,37	1.078.005,89
8. Receitas	1.028.414,31	1.066.955,04
8.1 Venda de leite	921.473,91	960.014,65
8.2. Venda de animais	97.218,54	97.218,54
8.3. Outras receitas	9.721,85	9.721,85
9. Resultados		
9.1. Caixa (Receita - custos variáveis totais) *6	122.156,75	133.447,63
9.2. Lucro operacional (Receita - custos operacionais) *7	52.089,97	58.476,18
9.3. Rentabilidade (Lucro operacional / capital imobilizado) *8	2,92%	3,27%
9.4. Lucro econômico (Receita - custos econômicos ou totais) *9	(17.437,06)	(11.050,85)
Custos de produção	**R$/litro**	**R$/litro**
Custo fixo/litro	0,036	0,038
Custo variável/litro	0,461	0,477
Custo operacional/litro	0,497	0,516
Custo oportunidade do capital imobilizado/litro	0,035	0,036
Custo econômico/litro	0,532	0,551
Preço bruto médio de venda do litro de leite	0,526	0,548

Fonte: Scot Consultoria

*1 Aplicação da taxa de 5% ao ano sobre o total dos bens depreciáveis imobilizados na atividade (máquinas, tratores, edificações, vacas, forragens, equipamentos, benfeitorias, etc).
*2 Aplicação da taxa de 5% ao ano sobre o valor total da terra.
*3 Custo operacional é a soma dos custos variáveis totais e dos custos fixos totais.
*4 Custo de oportunidade de uso do capital é a soma das remunerações do capital fixo e do valor da terra
*5 Custo econômico ou custo total é a soma do custo operacional e do custo de oportunidade do uso do capital.
*6 Diferença entre a receita total e os custos variáveis totais. Objetiva mensurar a entrada e saída de caixa.
*7 Diferença entre a receita total e os custos operacionais. Considera os custos variáveis e as depreciações, ou seja, a capacidade da empresa repor, substituir e atualizar o seu capital imobilizado.
*8 Rentabilidade é a relação porcentual entre o lucro operacional e o total imobilizado na atividade, incluindo o valor da terra.
*9 Lucro econômico é a diferença entre a receita total e o custo econômico ou total. Mensura os resultados incluindo os custos de oportunidade de uso de capital.

A alimentação, soma dos volumosos com os concentrados, representa cerca de 60% dos custos operacionais de produção de leite, para uma empresa com bom aporte de tecnologia e produtividade por área acima de 5 mil litros por hectare ao ano.

Resultados em 2004

Sem considerar os ganhos em eficiência técnica ou gerencial, a comparação dos resultados foi feita com base apenas na evolução dos preços de mercado dos concentrados e outros insumos, com a utilização dos índices técnicos de uma fazenda de leite

Do ponto de vista técnico, a empresa é eficiente, mas há ainda espaço para melhorar, pois a sua produtividade é satisfatória para permitir ganhos econômicos. Em média, as fazendas leiteiras brasileiras produzem cerca de 1,0 mil a 1,2 mil litros por hectare por ano. Naquelas com maior escala de produção, como os preços pagos pelo leite ficam entre 8% e 12% superiores aos valores médios regionais, os valores foram atualizados para a situação mais aproxima da realidade da empresa.

Até outubro, o produtor de leite obtém os mesmos resultados de 2003. Caso, nos últimos meses, os preços recuem nas mesmas proporções de 2003, os resultados ficarão piores, com reflexo negativo para 2005.

A escala mínima de produção por área para obtenção de bons resultados permanece por volta dos 15 mil litros por hectare ao ano. É necessário eficiência para produzir leite com lucro operacional. A grande maioria das fazendas, com produção inferior a 10 mil litros de leite por hectare ao ano, deve estar com prejuízos operacionais: as receitas não cobrem os custos variáveis e fixos.

Sem visualizarem os prejuízos, os produtores permanecem na atividade, mas com a tendência de empobrecimento ou endividamento. São incapazes de substituir os bens de capital: maquinários, tratores, benfeitorias, edificações, equipamentos etc. Esse desempenho pode se tornar um grande entrave ao crescimento do setor e atendimento das exigências do mercado nacional e internacional, cada vez mais criterioso. ■

MAURÍCIO PALMA NOGUEIRA, ALCIDES DE MOURA TAVARES e FABIANO RIBEIRO TITO ROSA *são diretores da Scot Consultoria.*
scotconsultoria@scotconsultoria.com.br

Estratégia global

A Embrapa celebrou 42 acordos internacionais, nos últimos 22 meses, para transferência de tecnologia

CLAYTON CAMPANHOLA

A partir da evolução das pesquisas em biologia molecular e suas aplicações, governo e sociedade do Brasil aspiram obter resultados para problemas de saúde e a produção de alimentos. Nesse sentido, notícias de pesquisadores brasileiros sobre os avanços da biotecnologia trazem otimismo para o País dar o salto e ocupar papel relevante entre as nações.

É freqüente o equívoco entre pesquisa e desenvolvimento tecnológico. A tecnologia está associada à eficiência de produção, gera empregos e cria produtos para atender à demanda da sociedade. A Embrapa celebrou 42 acordos internacionais, nos últimos 22 meses, para transferência de tecnologia, consultoria e treinamento de pesquisadores de outros países. Sem a alocação de recursos da Embrapa, o país interessado banca os custos ou busca recursos em outras instituições. Em alguns casos, os acordos viabilizam atividades que o País não teria condições de realizar sozinho.

Países em desenvolvimento, da América do Sul, África e Ásia, especialmente, Índia e China, se interessam pela produção e pelo processamento de mandioca, frutas tropicais e grãos. A empresa executa mais de 50 contratos de cooperação externa.

Mini-fábrica para o Haiti

A Embrapa Agroindústria Tropical, de Fortaleza, acaba de enviar uma mini-fábrica de beneficiamento de castanha de caju para o Haiti, com capacidade de processar 200 toneladas por ano e de obter um rendimento de 44 toneladas de amêndoas. Vai gerar 32 postos de trabalho diretos na linha de produção e perto de 100 no campo. O acordo prevê ainda a capacitação técnica para realizar procedimentos agrícolas e industriais, incluindo plantio, seleção de materiais genéticos superiores, propagação vegetativa, manejo da cultura e cuidados com colheita, pós-colheita, e gestão de negócios. O Centro de Pesquisas desenvolve também trabalhos de pós-colheita com a Costa Rica e o México. A estratégia envolve o intercâmbio de equipes de pesquisadores dos países, para treinamento na área de colheita e pós-colheita de frutas tropicais.

Com a China, o País implementa o plano de cooperação técnica e científica, assinado em maio, entre a Embrapa e a Academia Chinesa de Ciências Agrárias (Chinese Academy of Agricultural Sciences - CAAS), com duração prevista para até 2006. O acordo envolve áreas de recursos genéticos, biologia avançada e mecanização para pequenas propriedades, com a troca de material genético de soja e trigo. Existe também um grande interesse da China em obter materiais de arroz de sequeiro. O trabalho da Embrapa na orizicultura para sistemas não inundados extingue a disponibilidade de áreas inundadas nos países mais dependentes da produção de arroz.

Três pesquisadores da Caas, Mei Tao, Ruzhen Chang e Liqing Wei, vieram ao Brasil para detalhar o intercâmbio de materiais genéticos e a transferência de tecnologias já desenvolvidas e patenteadas pelos dois países. O grupo conheceu Unidades da Embrapa que trabalham com soja, mandioca, arroz e fruticultura tropical.

Apesar de a China possuir a maior coleção mundial de germoplasma de soja – são cerca de 30 mil acessos –, seus cientistas se interessam pelas variedades desenvolvidas pela Embrapa, adaptadas ao plantio em baixas latitudes, destinadas ao consumo humano, e resistentes às doenças e aos nematóides. Com uma avaliação de projetos como o do Genoma Funcional de Raízes de Soja, para a identificação de genes de tolerância à seca e de resistência a nematóides, a Embrapa terá o repasse de informações sobre a aplicação de biotecnologia nos programas de melhoramento da soja e do arroz chinês.

Também a Itália alocará quatro milhões de euros para um período de três anos, por intermédio do "Instituto Agronomico per l'Oltremare" - IAO, do Ministério das Relações Exteriores, em quatro projetos conduzidos pela Embrapa e pelo Ibama, no âmbito do Programa de Cooperação Brasil-Itália em Biodiversidade. O objetivo é a inclusão social e a segurança alimentar de comunidades rurais, com atividades de pesquisa e transferência de tecnologia nas áreas de manejo da agrobiodiversidade e de produção de plantas medicinais, adubo verde e alimentos – especialmente, milho, mandioca, feijão e hortaliças.

Com financiamento a fundo perdido do BID, a Embrapa trabalha também no desenvolvimento e na adaptação de modelos de incubação de empresas de base tecnológica, para servirem de modelos para serem apoiados pelo Banco em outros países. ■

Materiais disponíveis para intercâmbio

Brasil: 1.607, em 12 espécies diferentes, incluindo abacaxi, amendoim, milho, arroz, trigo, melão, soja, feijão, pimenta e outros;
China: 1.500 acessos, em 17 diferentes espécies, incluindo cevada, tomate, alface, repolho, caupi, pepino, repolho chinês, mostarda, sorgo e milheto;
2005: contempla recursos genéticos vegetais como soja, amendoim e arroz. Depois, a troca evolui para 500 a mil itens testados nos dois países.

CLAYTON CAMPANHOLA *é presidente da Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa).*

Cresce a produção e cai a rentabilidade

Primeira estimativa aponta para uma colheita de até 130 milhões de toneladas de grãos

A produção recorde que a agricultura brasileira esperava para a safra de 2003/04, frustrada por causa dos problemas climáticos e da ferrugem asiática, incidentes nas plantações de soja, poderá acontecer na temporada de 2004/05. A primeira projeção do governo para 2004/05 aponta para uma produção total de grãos de 128,9 milhões a 130,9 milhões de toneladas, perante os 119,3 milhões no ciclo passado. A área plantada deverá variar entre 47,9 milhões e 48,6 milhões de hectares, ante os 47,5 milhões em 2003/04. Para o agricultor, entretanto, o faturamento não deverá acompanhar o aumento da colheita.

Os números do primeiro levantamento de intenção de plantio da Conab são puxados pela soja, o principal produto do agronegócio do País. A área plantada com o grão crescerá em mais de um milhão de hectares, enquanto a produção ficará entre 59,5 milhões e 60,8 milhões de toneladas, significando um acréscimo de até 22,2% em relação à produção atual.

Brasil: simulação do valor bruto da produção de soja

Safra	Produção	Preço médio R$/t	Valor R$1.000
2003/04	49.770,0	700	34.839.000
2004/05 *	59.518,6	500	29.759.300
2004/05 **	60.808,0	500	30.404.000

* Produção no limite inferior da CONAB
** Produção no limite superior da CONAB

É certo que o cenário para a safra de 2004/05 não tem os 'bons ares' dos anos anteriores. De acordo com as expectativas de mercado, um aumento no valor da produção será decorrente de uma colheita maior. O efeito conjunto de uma pressão dos custos de produção e da queda dos preços das principais *commodities* na área de grãos poderá interromper uma série de três anos de faturamento em alta. Qualquer traço de generalização para todo o agronegócio é errôneo. As carnes seguem firmes, sustentadas pelas exportações dinâmicas do País, e em algumas cadeias, a expectativa é de melhoria, como na cana, no café e na laranja.



Sem estímulos econômicos, os produtores ampliam a área da oleaginosa, muito mais por escassez de alternativas. Seu principal concorrente, o milho, apresenta preços muito baixos. Assim, a sojicultura, apesar da queda na cotação de R$50, no início do ano, para a faixa de R$30, ainda é mais compensadora. Toda análise merece ser feita com acuidade; é importante observar que quando os preços romperam a barreira de dez centavos de dólar o bushell, no primeiro trimestre deste ano, a grande maioria da colheita já estava vendida em torno de sete centavos. Além disso, houve uma drástica quebra na produção. Uma baixa de 10% a 15% no valor bruto não seria desastrosa se não fosse a pressão nos custos de produção e nos gargalos pós-porteira.

Nas exportações, as receitas poderão chegar a US$12 bilhões no complexo da soja, e a US$500 milhões, no algodão, outra lavoura com crescimento de 3,4% e 8,7%. Mesmo com retração na área plantada, o milho poderá expandir a produção. Já o arroz encolhe em área e no volume da colheita.

Diante da perspectiva de margens apertadas, o padrão de tecnologia é sacrificado, pois os produtores reduzem investimentos e cortam custos. Pelos

números do MAPA, as entregas de fertilizantes cairão em quase 1 milhão de toneladas, em relação a 2003, quando o volume foi de 22,8 milhões de toneladas. Nas vendas de máquinas agrícolas, a queda poderá chegar a 15%. Os fabricantes definem como causa dessa situação a falta de liberações de recursos do Moderfrota – programa de crédito subsidiado para a aquisição de máquinas e implementos –, praticamente estancados desde julho. Até o começo de outubro, o BNDES havia liberado R$520,6 milhões, ou 9,4% do total disponibilizado na safra de 2004/05.

Novembro será um grande termômetro da safra de 2004/05, como mostra o programa de liberação do Banco do Brasil. Se for cumprido o planejado, o volume de recursos liberados, de julho a novembro, para o financiamento da safra agrícola de 2004/2005 irá superar o de igual período do ano passado.

Sabe-se que a demora de 60 dias para a implementação dos programas de investimentos, prevista no Plano de Safra de 2004/05, mais os problemas causados com a greve dos bancários e a mudança da equalização de juros pelo Tesouro, reduziram as contratações de financiamentos, que, mesmo assim, estão acima das do mesmo período do ano passado. Com as liberações programadas para novembro, o montante de recursos crescerá bastante, e fechará o ano-safra (julho de 2004 a junho de 2005), com um volume superior ao do ano passado. De julho a outubro deste ano, foram liberados um total de R$2,2 bilhões, contra os R$1,7 bilhão do mesmo período de 2003.

O Plano Agrícola e Pecuário deste ano prevê investimentos de R$10,7 bilhões, dos quais, R$8,56 bilhões são do Banco Nacional de Desenvolvimento Social (BNDES). O desembolso de recursos para o financiamento de máquinas e implementos agrícolas, do Moderfrota e do Finame Agrícola Especial, somou, de julho a outubro deste ano, mais de R$1,6 bilhão, em comparação com o R$1,3 bilhão do mesmo período do ano passado. Nos demais programas agrícolas do Ministério da Agricultura, as liberações somaram R$537 milhões, em relação aos R$343 milhões de 2003. ■

Liberação programada do Banco do Brasil - novembro

Custeio	Investimento	Comercialização	Total
R$ 3,520 bilhões	R$ 630 milhões	R$ 850 milhões	R$5 bilhões

Liberação programada do Banco do Brasil

Período	2003/04	2004/05	Variação %
Julho a novembro	R$ 12,3 bilhões	15,5 bilhões	26%

Sistema Nacional de Crédito Rural: programa para a safra de 2004/05

Banco do Brasil	Outros agentes	Total
R$ 25,5 bilhões	R$ 21,0 bilhões	R$ 46,5 bilhões

Crédito para investimento: julho a setembro de 2004

Programa	Liberações	Juros anuais
Moderfrota	R$ 598 milhões	• 9,75% para produtores com renda bruta inferior a R$ 150 mil • 12,7% para produtores com renda superior a R$ 150 mil
Linha especial	R$ 444 milhões	13,95%
Total	R$ 1.042 milhões	-

Pé no freio ou bom senso?

A agricultura é uma atividade carregada de uma grande dose de emoção. Os bons resultados colhidos pelo agronegócio, em particular depois de 1999, quando o real descolou do câmbio e deu força às exportações, foi trazendo um clima de euforia para o segmento produtor. O País saiu de um patamar de 90 milhões de toneladas de grãos e chegou aos 120 milhões de toneladas. O PIB da agricultura carregou a economia nacional.

É prematuro falar em final do ciclo de expansão e em uma 'virada para baixo'. As quedas nas cotações de grãos na Bolsa de Chicago refletem a supersafra norte-americana. Um resultado atribuído muito mais ao balanço interno entre oferta e demanda. Exceto na soja, os estoques mundiais das outras *commodities* estão em níveis bem inferiores aos de três a quatro anos atrás. Se a China sustentar seu crescimento e continuar atuando intensivamente nas importações, não há dúvida de que vai ocorrer uma eliminação dos excedentes.

Para quem observa o agronegócio a partir da visão estratégica, o comportamento das vendas de máquinas de julho a setembro não é uma referência derradeira. Nesse trimestre, os recursos liberados pelo BNDES recuaram em relação ao valor de R$598 milhões, no mesmo período de 2003. A agricultura estava em preparo para plantar um adicional de 2 milhões de hectares. Todas as feiras e exposições relacionadas com o setor foram marcadas por resultados de faturamento bem-sucedidos. Onde colocar e como transportar uma colheita de 140 milhões de toneladas, com a infra-estrutura existente. Uma crise de abundância, com intensa descapitalização do campo, pode estar sendo evitada.

É preciso ser cauteloso nas interpretações. Em outubro, segundo a ANFAVEA, foram produzidas 6.481 unidades, 5,8% a mais do que em setembro. Em dez meses, a produção subiu 15% e atingiu 50,1 mil unidades. Já as vendas, no mês, caíram 5,6% e somaram 3.574 unidades. No ano, o acumulado é de 33,5 mil unidades, com alta de 0,7% sobre 2003. Certamente, um ajuste entre a produção com fluxo de venda terá de ser realizado, mesmo com o crescimento registrado pelo mercado.

Brasil: estimativa da safra de cereais e oleaginosas

Produto	Em 1000 toneladas			Em 1000 hectares		
	2003/04	2004/05		2003/04	2004/05	
		Limite inferior	Limite superior		Limite inferior	Limite superior
ALGODÃO - caroço	2040,3	2.127,5	2.243,4	1.068,5	1.105,2	1.161,0
ALGODÃO - pluma	1272,5	1.326,3	1.398,9	-	-	-
AMENDOIM TOTAL	217,3	260,5	269,0	98,2	107,4	110,5
AMENDOIM – 1° safra	176,3	219,5	228,0	73,8	83,0	86,1
AMENDOIM – 2° safra	41,0	41,0	41,0	24,4	24,4	24,4
ARROZ	12.808,4	11.978,4	12.171,4	3.618,7	3.558,9	3.558,9
AVEIA	439,6	439,6	439,6	303,2	303,2	303,2
CENTEIO	3,5	3,5	3,5	2,6	2,6	2,6
CEVADA	367,2	367,2	367,2	137,1	137,1	137,1
FEIJÃO TOTAL	3.003,0	2.964,0	2.989,9	4.289,9	4.193,4	4.213,1
FEIJÃO – 1° safra	1.235,1	1.195,8	1.221,7	1.371,1	1.274,6	1.294,3
FEIJÃO – 2° safra	1.060,8	1.060,8	1.060,8	2.026,7	2.026,7	2.026,7
FEIJÃO – 3° safra	707,4	707,4	707,4	892,1	892,1	892,1
GIRASSOL	82,0	82,2	82,2	52,8	52,8	52,8
MAMONA	150,6	150,6	150,6	164,9	164,9	164,9
MILHO TOTAL	42.089,0	42.710,7	43.090,1	12.820,0	12.590,0	12.671,1
MILHO – 1ª safra	31.617,3	32.239,0	32.618,4	9.465,3	9.235,3	9.316,4
MILHO - 2ª safra	10.471,7	10.471,7	10.471,7	3.354,7	3.354,7	3.354,7
SOJA	49.770.2	59.518,6	60.808,0	21.240,7	22.003,5	22.483,5
SORGO	2.009,1	2.009,1	2.009,1	892,7	892,7	892,7
TRIGO	6.042,6	6.042,6	6.042,6	2.756,3	2.756,3	2.756,3
TRITICALE	228,6	228,6	228,6	101,0	101,0	101,0
BRASIL	119.251,7	128.883,1	130.895,2	47.546,6	47.925,5	48.608,7

Fonte: Conab

Colheita recorde nos EUA

Os números do Departamento de Agricultura dos Estados Unidos vêm ao encontro das previsões de mercado e confirmam uma grande safra no País. Em âmbito mundial, os estoques mostram uma generalizada e sensível recuperação nas principais *commodities*. Um ano para deixar os celeiros plenamente cheios, em que pese o volume não alcançar os patamares registrados no final da década. De qualquer modo, um cenário previsível de preços fracos e sem sustentação.

Com uma produção e produtividade recordes nos campos norte-americanos de soja, os estoques mundiais alcançam as maiores quantidades desde a safra de 1985/86. As previsões são de preços baixos para o complexo da soja: de 455 centavos a 535 centavos de dólar o bushel de grão; de US$ 135 a US$ 175 a tonelada de farelo e de 21,5 centavos a 24,5 centavos de dólar no óleo.

Mundo: produção de grãos (milhões de toneladas)

Produto	Produção			Estoque		
	2004/2005	2003/2004	Variação %	2004/2005	2003/2004	Variação %
Total *	1.999,89	1.844,50	8,42	345,91	363,94	5,21
Trigo	616,94	551,39	11,9	142,20	131,05	7,84
Arroz	398,25	389,14	2,34	71,44	85,56	19,76
Grãos Forrageiros**	964,69	903,97	8,93	150,29	129,29	16,50
Milho	691,28	618,99	11,68	108,71	95,78	13,50
Algodão ***	111,73	94,72	17,96	44,55	35,49	20,33
Soja	230,14	189,55	21,41	61,40	39,11	56,98
Farelo de soja	140,85	130,07	8,29	4,87	4,35	11,95
Óleo de soja	32,56	30,08	8,24	1,64	1,56	0,95

Fonte - USDA: outubro/2004
* total de trigo, grãos forrageiros e arroz beneficiado
** milho, sorgo, cevada, aveia e centeio
*** milhões de fardos de 480 libras peso cada

Estados Unidos: estimativa da safra 2004/05

Item	Soja	Milho	Trigo	Algodão (*)
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	57,72	0,90
Outubro	84,56	294,99	58,92	1,55
Novembro	85,74	298,23	58,72	2,55

Fonte - USDA: outubro/2004Área : milhões de hectares; Produtividade: toneladas por hectare; Produção milhões de toneladasProdução e produtividade em fardos de 480 libras-peso

Soja convencional ou transgênica?



Comparamos os resultados econômicos das duas. Veja qual delas vale mais a pena

ANTONIO CARLOS ROESSING
JOELSIO JOSÉ LAZZAROTTO

Apesar de a engenharia genética nas plantas ser objeto de controvérsias desde quando o primeiro organismo geneticamente modificado foi desenvolvido, em 1971, o plantio de culturas transgênicas ganha força. A soja com resistência ao herbicida glifosato é a cultura transgênica de maior exploração no mundo, com cerca de 61% da área global cultivada com transgênicos.

No Brasil, existe grande polêmica relacionada com a liberação ou não do plantio da soja transgênica. O cultivo comercial está liberado por meio de Medida Provisória. Há grandes impasses relacionados às características do produto, especialmente, quanto à sua comercialização.

Algumas empresas brasileiras desenvolvem cultivares transgênicas, na busca das características desejadas, para atender às regiões produtoras da oleaginosa. O melhoramento genético também visa a características mais específicas, como a resistência a insetos/pragas, tolerância a solos ácidos e a estresse hídrico, e também boas características organolépticas para a soja voltada à alimentação humana.

A especificidade regional das cultivares transgênicas e das convencionais é similar. A diferença marcante fica por conta de um detalhe a partir de pequena modificação no material genético da variedade obtida no processo tradicional de melhoramento. Tem-se como exemplo o algodão Bt (*Bacillus thurigiensis*), que produz toxinas inseticidas e transforma a folha do algodoeiro num banquete "indigesto" para os insetos pragas. No caso da soja, por enquanto, só existe no mercado a soja resistente ao herbicida glifosato. As demais características desejáveis das cultivares convencionais, mediante melhoramento genético, acabam sendo transferidas, também, para as cultivares transgênicas.

Custos e renda

A equipe de economia rural da Embrapa Soja, nos meses de maio e junho de 2004, coletaram dados de produção e custos de várias regiões produtoras do Brasil, para estimar os resultados econômicos das produções de soja convencional e transgênica.

Os dados de produtividade física foram obtidos a partir das médias regionais em potencial, observadas nos últimos anos, no cultivo convencional, e foram estimados na produção transgênica. Segundo técnicos em melhoramento, em curto prazo, as cultivares transgênicas, a serem lançadas comercialmente, poderão apresentar desempenhos produtivos até 3% inferiores àqueles das cultivares mais produtivas e já consolidadas no mercado. No entanto, em médio prazo (4 a 5 anos após a liberação), o diferencial produtivo existente entre a soja convencional e a transgênica praticamente acaba.

Os dados sobre rendimento potencial mostram grandes diferenças regionais. Por exemplo, no município de Tupanciretã (RS) a produtividade potencial média é em torno de 25% menor do que as de Primavera do Leste e Sorriso (MT). Em termos nacionais, a produtividade da soja transgênica, em curto prazo, seria de 47,11 sacas/ha ou 2.826 kg/ha. Para a soja convencional e a transgênica, em médio prazo, o rendimento físico estimado se iguala.

Para efetuar os cálculos econômicos das produções de soja transgênica e convencional, foram definidos os preços para as regiões Sul e Centro-Oeste do País de, respectivamente, US$13,3/sc e US$12,0/sc. Esse diferencial de valores se deve às características de comercialização, que, em função das condições de transporte e de localização dos portos de exportação, resulta em menores preços no Centro-Oeste, em relação ao Sul do País.

Foram considerados os mesmos preços pagos para a soja transgênica e a convencional. Embora ocorram certas preferências por parte de muitos consumidores internacionais em relação aos produtos convencionais, não existe nenhum diferencial de preços no mercado mundial, quando comparados com os produtos transgênicos. A partir dos levantamentos, foram calculados os custos de produção: variável, fixo e total.

Brasil: sementes transgênicas de soja

Empresas	Cultivares transgênicas
Monsoy	20
Embrapa	11
Pioneer	7
Coodetec	4
Total	42

Características desejadas

- Resistência ao herbicida glifosato
- Estabilidade de produção
- Produtividade
- Porte e ciclo adequados
- Resistência a doenças, nematóides e acamamento
- Boa qualidade de semente
- Teores adequados de óleo e proteína

Quanto às estimativas de custos variáveis, é importante destacar três:

a) Taxa tecnológica de US$20,0/hectare na produção transgênica. Valor que a empresa detentora da patente do gene com resistência ao glifosato cobra dos agricultores. Foram estimados acréscimos que variaram entre 62,5% e 125% no custo da semente. Para o Rio Grande do Sul, pelo fato de se assumir a utilização de sementes de soja transgênica próprias, portanto, não sendo mais estas contrabandeadas da Argentina, foi incluída a taxa tecnológica de US$20,0/ha, acima da taxa paga na safra de 2003/04 (R$0,60/sc);

b) Para determinar os gastos com recepção/limpeza do produto e com pagamentos de taxas e tributos incidentes sobre a produção transgênica e a convencional,

Estimativas sobre as produtividades de soja transgênica e convencional

Município	Transgênica (CP[1])		Transgênica (MP[2])		Convencional [3]	
	sc/ha	kg/ha	sc/ha	kg/ha	sc/ha	kg/ha
Palmeira das Missões	38,80	2.328	40,00	2.400	40,00	2.400
Tupanciretã	37,83	2.270	39,00	2.340	39,00	2.340
Campo Mourão	48,50	2.910	50,00	3.000	50,00	3.000
Cascavel	48,50	2.910	50,00	3.000	50,00	3.000
Diamantino	48,50	2.910	50,00	3.000	50,00	3.000
Primavera do Leste	50,43	3.026	52,00	3.120	52,00	3.120
Sinop	49,47	2.968	51,00	3.060	51,00	3.060
Sorriso	50,43	3.026	52,00	3.120	52,00	3.120
Itumbiara	44,62	2.677	46,00	2.760	46,00	2.760
Rio Verde	48,50	2.910	50,00	3.000	50,00	3.000
Brasil (média ponderada)	47,11	2.826	48,57	2.914	48,57	2.914

[1] Soja transgênica no curto prazo. [2] Soja transgênica no médio prazo. [3] Soja convencional. Fonte: Resultados de pesquisa

Preços médios de venda da soja

Município	Transgênica (US$/sc)	Convencional (US$/sc)
Palmeira das Missões	13,3	13,3
Tupanciretã	13,3	13,3
Campo Mourão	13,3	13,3
Cascavel	13,3	13,3
Diamantino	12,0	12,0
Primavera do Leste	12,0	12,0
Sinop	12,0	12,0
Sorriso	12,0	12,0
Itumbiara	12,0	12,0
Rio Verde	12,0	12,0

Fonte: Resultados de pesquisa

utilizaram-se os dados de produtividade e de preços apurados pela pesquisa;

c) Na maioria dos municípios utilizados como base para realizar as análises econômicas, não houve redução nas despesas referentes a máquinas e equipamentos para a aplicação de herbicidas. Especialistas em controle de plantas daninhas prevêem duas aplicações de herbicidas pós-emergentes, com o princípio ativo glifosato, na dose de 1,5 litro/aplicação/ha, tanto na soja geneticamente modificada como na convencional.

Custo	Conceito
Variável	Desembolso real dos agricultores com insumos (corretivos, fertilizantes, defensivos e sementes), operações agrícolas (mão-de-obra de operadores, óleo diesel, lubrificantes e transporte da produção) e outros itens (mão-de-obra temporária, assistência técnica, juros sobre o capital mobilizado, recepção do produto e pagamentos de taxas e tributos).
Fixo	Despesas fixas e de reposição dos bens de capital com depreciação dos bens de capital, mão-de-obra permanente, seguro e manutenção de máquinas e equipamentos e pelos juros sobre o capital imobilizado.

Nas estimativas de custos de produção da soja transgênica, levou-se em consideração situações que implicam em maiores despesas com taxa tecnológica e controle de plantas daninhas. Assim, dependendo do manejo do sistema produtivo e das negociações sobre os valores relativos à taxa tecnológica a ser cobrada, os gastos poderão cair substancialmente.

Quanto ao custo variável por hectare, verificou-se um menor valor na soja transgênica de curto prazo, em comparação com a de médio prazo. As diferenças nos custos ocorrem pelo fato de que as despesas com taxas, tributos, transportes e recepção/limpeza diminuem com a produção. Na média ponderada brasileira, a diferença nos custos variáveis da produção transgênica, em curto e médio prazo, foi pequena. No custo por unidade produzida, o custo variável por saca de soja transgênica, em curto prazo, foi maior do que em médio prazo.

Comparando-se o custo variável por hectare da soja geneticamente modificada, em curto e médio prazo, este tende a ser menor, em relação ao da convencional.

Custos de produção da soja transgênica (ST) e convencional (SC)

Município	Custo variável (US$/ha)			Custo fixo (US$/ha)			Custo total (US$/ha)		
	ST - CP	ST - MP	SC	ST - CP	ST - MP	SC	ST - CP	ST - MP	SC
Palmeira das Missões	314,3	316,0	336,0	66,0	64,0	64,0	380,3	380,0	400,0
Tupanciretã	321,6	323,7	343,2	68,1	66,3	66,3	389,7	390,0	409,5
Campo Mourão	310,4	310,0	325,0	67,9	65,0	65,0	378,3	375,0	390,0
Cascavel	325,0	325,0	335,0	67,9	70,0	70,0	392,9	395,0	405,0
Diamantino	354,1	360,0	360,0	72,8	75,0	75,0	426,9	435,0	435,0
Primavera do Leste	373,2	374,4	369,2	75,6	72,8	72,8	448,8	447,2	442,0
Sinop	435,3	438,6	423,3	84,1	86,7	86,7	519,4	525,3	510,0
Sorriso	418,6	416,0	442,0	80,7	78,0	88,4	499,3	494,0	530,4
Itumbiara	334,7	335,8	349,6	80,3	78,2	82,8	415,0	414,0	432,4
Rio Verde	368,6	370,0	365,0	72,8	75,0	75,0	441,4	445,0	440,0
Brasil (1)	348,7	349,8	359,2	72,7	72,2	73,3	421,4	422,0	432,5

(1) média ponderada; curto prazo (CP), médio prazo (MP) e convencional
Fonte: Resultados de pesquisa

Conclusões

Ao serem feitas projeções e análises acerca da produção brasileira de soja, se pode inferir que, para continuar a proibição do cultivo da oleaginosa geneticamente modificada e diminuir as pressões por parte do setor produtivo para a liberação desse cultivo, o produtor rural deveria, principalmente, receber incentivos monetários, ou seja, preços melhores para a produção convencional em relação à transgênica.

No entanto, mantendo-se a situação atual, com grande polêmica sobre o tema, sem perspectivas de estabelecimento de um diferencial de preço no mercado mundial de soja, as pressões para a liberação e a expansão nacional da produção comercial de soja geneticamente modificada tendem a ser ampliadas.

As reuniões técnicas realizadas nas principais regiões produtoras da oleaginosa mostraram um grande interesse dos agricultores brasileiros na adoção da tecnologia transgênica, em função de duas importantes vantagens adicionais em relação à produção convencional: maior facilidade na condução do sistema produtivo (especialmente no controle de plantas daninhas) e ganhos econômicos na produção.

Na questão do controle de plantas

daninhas, a soja transgênica, especialmente para as regiões onde esse controle é bastante difícil, como no Estado do Rio Grande do Sul, há alguns anos, ela pode ser uma excelente alternativa. As plantas daninhas, ao competirem com a soja em área e nutrientes, trazem prejuízos à produtividade do grão. Portanto, dependendo da situação que se apresenta, a soja geneticamente modificada representa uma tecnologia a mais para o agricultor considerar ao tomar decisões mais adequadas em relação à condução do seu sistema produtivo.

Ainda com relação ao controle de plantas daninhas, é importante afirmar que, ao serem comparados os herbicidas usados nas produções de soja transgênica e convencional, em função de condições climáticas e das características químicas desses produtos, existem riscos de danos na soja convencional (fitotoxicidade) que podem afetar a produtividade.

Custos de produção unitários de soja transgênica (ST) e convencional (SC)

Município	Custo variável (US$/sc)			Custo fixo (US$/sc)			Custo total (US$/sc)		
	ST - CP	ST - MP	SC	ST - CP	ST - MP	SC	ST - CP	ST - MP	SC
Palmeira das Missões	8,1	7,9	8,4	1,7	1,6	1,6	9,8	9,5	10,0
Tupanciretã	8,5	8,3	8,8	1,8	1,7	1,7	10,3	10,0	10,5
Campo Mourão	6,4	6,2	6,5	1,4	1,3	1,3	7,8	7,5	7,8
Cascavel	6,7	6,5	6,7	1,4	1,4	1,4	8,1	7,9	8,1
Diamantino	7,3	7,2	7,2	1,5	1,5	1,5	8,8	8,7	8,7
Primavera do Leste	7,4	7,2	7,1	1,5	1,4	1,4	8,9	8,6	8,5
Sinop	8,8	8,6	8,3	1,7	1,7	1,7	10,5	10,3	10,0
Sorriso	8,3	8,0	8,5	1,6	1,5	1,7	9,9	9,5	10,2
Itumbiara	7,5	7,3	7,6	1,8	1,7	1,8	9,3	9,0	9,4
Rio Verde	7,6	7,4	7,3	1,5	1,5	1,5	9,1	8,9	8,8
Brasil (1)	7,4	7,2	7,4	1,5	1,5	1,5	8,9	8,7	8,9

(1) média ponderada; curto prazo (CP), médio prazo (MP) e convencional
Fonte: Resultados de pesquisa.

Quanto aos ganhos econômicos, embora tenham sido estimadas diferenças favoráveis à soja transgênica, em média gira em torno de 20 a 25 dias.

A decisão de aplicar ou não os fungicidas depende de uma série de fatores. Quanto mais tardio for o diagnóstico, maior será a probabilidade de perdas na produção.

Uma das maneiras de se combater a ferrugem asiática é a capacitação dos técnicos da rede de assistência técnica pública e privada. Eles devem fazer o rápido reconhecimento da doença, visando controlá-la de forma eficaz: na hora certa e com o máximo de economia para o produtor.

RICARDO AUGUSTO DIAS KANTHACK *é pesquisador da APTA – Médio Paranapanema*
JOSÉ MATEUS VIEIRA *é técnico do SEBRAE-SP Marília*

O controle da ferrugem asiática no Médio Paranapanema

A soja no Médio Paranapanema foi introduzida como uma alternativa para o cultivo de verão, em sucessão com a cultura do trigo. Semeado no inverno, o trigo, por ser uma gramínea, necessitava de uma leguminosa no verão para minimizar os problemas fitossanitários (pragas e doenças). As semeadoras foram adaptadas e, no princípio, otimizou-se os próprios maquinários utilizados para a soja.

Como, no início, as práticas culturais não visavam à preservação do solo, até o começo da década de 70, as intensas chuvas provocavam erosão hídrica e assoreamento dos mananciais. Trabalhos realizados pela Secretaria de Agricultura do Estado de São Paulo, por intermédio da Cati e do IAC, implantaram o Plantio Direto na Palha, um sistema que permitia a preservação das condições físicas do solo e da qualidade da agricultura em geral.

A mecanização racional, pelos sistemas conservacionistas, abrange mais de 70% da área agricultável com grãos, da região. Entre outros benefícios, além da melhor qualidade na agricultura e no ambiente, ressalta-se a melhoria das propriedades do solo.

Toda a cadeia produtiva da soja é beneficiada, quer no segmento das empresas produtoras de máquinas e maquinários, como também no segmento de pós-colheita, como as indústrias produtoras de óleos, rações, produtos farmacêuticos, entre outras, que contam com matéria-prima de melhor qualidade.

Cultura regional

O SEBRAE-SP, de Marília, por meio do programa SAI (Sistema Agroindustrial Integrado), incentiva o cooperativismo e o associativismo entre micro e pequenas empresas, a fim de imprimir mais competitividade e gerar renda e novos postos de trabalho.

Na região de Assis, Marilia, Ourinhos e Tupã, por exemplo, 95 profissionais e produtores rurais estão sendo treinados para o reconhecimento, monitoramento, manejo e controle da ferrugem asiática. Com a informação disseminada, aumenta-se a capacidade de diminuir os gastos de fungicidas.

No Estado de São Paulo, a doença atingiu todas as regiões produtoras de soja. Nas regiões onde os técnicos e os agricultores subestimaram o potencial de danos da doença, os prejuízos foram maiores, principalmente no final da safra.

A identificação dos sintomas iniciais é a maior dificuldade para o controle da doença, que pode ser confundida com outras de menor importância como a Pústula Bacteriana, Crestamento Bacteriano, mancha parda e a septoriose. Essa confusão pode levar o produtor ou o agrônomo a erros na recomendação para o controle da ferrugem asiática, causando perdas de no mínimo R$200/ha. O dano econômico se torna ainda maior, se considerarmos que o efeito residual dos fungicidas indicados para o controle da doen-



dio prazo, no que se refere à convencional, em longo prazo, esse diferencial tende a ser nulo, devido ao próprio comportamento da economia de mercado, pelo qual as empresas, geralmente, possuem lucro normal e os distribuidores de insumos para as produções transgênica e convencional tendem a apresentar acirrada concorrência nos preços.

Sobre o mercado, de certa forma, não foram observadas grandes limitações para o comércio internacional dos produtos transgênicos. Entretanto, com as crescentes exigências de rotulagem dos produtos, existe a possibilidade de serem estabelecidos importantes nichos de mercado para a soja transgênica, convencional e orgânica.

Diante da indefinição política sobre os organismos geneticamente modificados, o setor responsável pela produção de sementes de soja no Brasil corre sérios riscos de desestruturação. Essa evidência é clara no Estado do Rio Grande do Sul, em decorrência do plantio a partir da importação ilegal de sementes transgênicas e, posteriormente, da produção própria de sementes.

A indústria sementeira é fundamental para manter a competitividade internacional do complexo agroindustrial da soja. Se for mantida a situação atual, se ampliará o uso de cultivares não adaptadas às reais condições das diferentes regiões de produção da oleaginosa no País.

A polêmica criada em torno da soja geneticamente modificada é natural, pois trata-se de uma tecnologia relativamente nova e com necessidade de aprofundamento nos estudos relativos a alguns pontos. No entanto, a utilização de organismos geneticamente modificados na agricultura não se restringe a plantas resistentes a herbicidas; ao contrário, sua aplicação é bem mais ampla. Por exemplo, no futuro, poderão ser obtidos materiais mais resistentes a pragas (doenças, insetos e plantas daninhas), com maior estabilidade de produção, com tolerâncias a estresse hídrico e alumínio tóxico, também e com melhores qualidades nutricionais. ■

ANTONIO CARLOS ROESSING e **JOELSIO JOSÉ LAZZAROTTO** *são pesquisadores da Embrapa Soja. Caixa Postal: 231, Londrina (PR). Telefones: (43) 3371-6265/ 3371-6253.*
E-mail: acr@cnpso.embrapa.br joelsio@cnpso.embrapa.br.

Pressão externa no mercado de milho

Nesta temporada, o produtor terá de elevar a produtividade para obter lucro

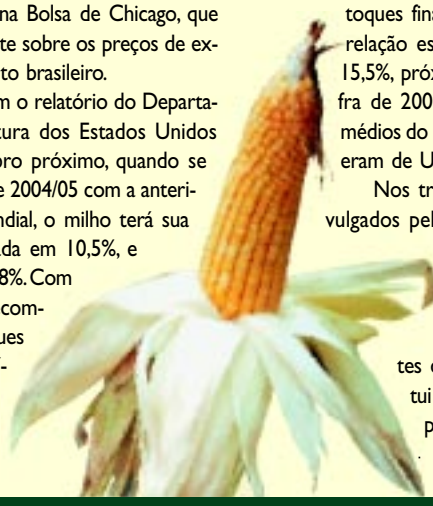
LEONARDO SOLOGUREN

Se antes da desvalorização cambial, em 1999, os preços do milho no mercado brasileiro eram determinados apenas pelas condições de oferta e demanda doméstica, após o primeiro ano de exportação, em 2001, os preços do cereal no Brasil passaram a sofrer de forma mais intensa, ano após ano, as influências do mercado internacional.

Neste novo cenário, cabe uma análise dos preços praticados na Bolsa de Chicago, que refletem diretamente sobre os preços de exportação do produto brasileiro.

De acordo com o relatório do Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA), em outubro próximo, quando se comparar a safra de 2004/05 com a anterior, em âmbito mundial, o milho terá sua produção aumentada em 10,5%, e seu consumo, em 3,8%. Com isso, haverá uma recomposição dos estoques de 6,3%. Em princípio, o balanço parece otimista, mas os estoques de passagem tiveram uma baixa de 41,3%, nos últimos cinco anos, e estão 34,2% abaixo da média histórica dos últimos dez anos.

A queda acentuada dos preços do milho na Bolsa de Chicago (CBOT) é explicada pelas condições da sua oferta e demanda nos Estados Unidos, cuja colheita subiu 14,8% e o consumo deverá aumentar em 5,6% em relação ao ano agrícola anterior, enquanto os estoques finais aumentarão 76,6%. A relação estoque/consumo será de 15,5%, próxima da verificada na safra de 2001/02, quando os preços médios do 1º vencimento praticados eram de US$¢ 227,50/bushel.



Nos três últimos relatórios divulgados pelo USDA, as estimativas para a produção de milho norte-americana foram revistas sempre 'para cima'. Para os agentes de mercado, esse constitui um fator "de baixa" nos preços. Desde o primeiro relatório do USDA pu-

Oferta e demanda de milho no mundo

Descrição	1999/00	2000/01	2001/02	2002/03	2003/04	2004/05
Área colhida (mil ha)	138.958	137.060	137.646	137.241	140.072	142.202
Oferta (mil t)						
Estoque	188.999	191.268	171.498	148.040	122.421	94.704
Produção	606.871	589.453	598.834	601.482	618.862	683.739
Importação	71.733	75.648	74.427	76.840	76.915	74.946
Ofeta total	**867.603**	**856.369**	**844.759**	**826.362**	**818.198**	**853.389**
Demanda (mil t)						
Consumo	599.447	607.653	620.447	625.713	649.054	673.939
Exportação	76.888	77.218	76.272	78.228	74.440	78.772
Demanda total	**676.335**	**684.871**	**696.719**	**703.941**	**723.494**	**752.711**
Estoque	191.268	171.498	148.040	122.421	94.704	100.678
Estoque/demanda total	**28,3%**	**25,0%**	**21,2%**	**17,4%**	**13,1%**	**13,4%**

Fonte: USDA

blicado para a safra de 2004/05, no dia 12 de maio de 2004, os preços do milho registraram, até o dia 20 de outubro, uma queda de 30,1%, quando considerado o 1° vencimento na CBOT.

A previsão de um aumento de 4,44 milhões de toneladas nas exportações norte-americanas de milho, na safra de 2004/05, em relação à safra precedente, se deve à reconquista de parte do mercado asiático, perdido em anos anteriores para a China. As autoridades chinesas se preocupam com a segurança alimentar: nos últimos cinco anos, a taxa média anual da demanda caiu 2%, enquanto a safra decresceu 2% .

Os preços de exportação não serão muito estimulantes na próxima safra, a tomar por base três cenários de preços na Bolsa de Chicago.

• Cenário 01: com o preço do contrato de março/05 registrado no dia 20 de outubro na CBOT e uma taxa de câmbio de R$3,01 (pesquisa de expectativa do Banco Central), o exportador terá condições de pagar R$13,59/saca do milho no Oeste do Paraná.

De acordo com os levantamentos apurados pelo Departamento de Economia Rural (Deral) da Secretaria de Agricultura do Estado do Paraná, o valor médio levantado no Estado para uma produtividade de 133 sacas por hectare (alta tecnologia) foi de R$12,74/saca para o custo operacional efetivo (desembolso em dinheiro) e de R$14,28/saca, quando se leva em conta a remuneração do capital próprio e da terra.

• Cenário 02: com o preço do milho a US$¢ 250,00/bushel na CBOT, o exportador terá condições de pagar R$15,85/saca, com uma margem de ganho bastante apertada para o produtor de alta tecnologia: um ganho de apenas R$3,11/saca. Este ano, o produtor rural conseguiu um ganho de R$7,95/saca, na venda do seu produto para exportação: preço recebido pelo exportador de R$18,73, e custo de produção efetivo de R$10,78.

• Cenário 03: com o preço do milho a US$¢ 300/bushel na CBOT, o ganho do produtor rural do Oeste do Paraná será inferior ao de 2004, com uma margem de ganho de R$6,40/saca, também inferior ao verificado este ano.

A possibilidade de o Cenário 03 se concretizar parece muito remota, frente às atuais condições que guiam o comportamento de preços na Bolsa de Chicago. Como este mercado tem como referência as condições de oferta e demanda dos Estados Unidos, a concretização de uma super safra aliada a um crescimento pouco expressivo nas exportações norte-americanas limitam a recuperação de preços. Conseqüentemente, o cenário retratado na Bolsa de Chicago não reflete, em nenhuma hipótese, as condições de oferta e demanda mundial, na qual os estoques de passagem podem ser considerados baixos frente à média histórica dos últimos dez anos.

Em um cenário mais provável de baixos preços no mercado internacional, isto implica dizer que, apesar da excelente oportunidade que existe de o Brasil conquistar novas parcelas no mercado internacional, os preços não serão muito estimulantes. Ao mesmo tempo, isso implica dizer que o produtor rural brasileiro terá de ser muito eficiente no quesito produtividade para ter margem de ganho sobre a atividade no próximo ano, e precisará também ser muito eficiente na comercialização.

Obviamente, os preços do milho no mercado nacional poderão ser superiores aos preços internacionais, caso haja quebra na produção de milho da safrinha; todavia, este cenário só se concretizaria no segundo semestre. Antes disso, o produtor terá que estar muito atento também às condições de venda externa do produto brasileiro, principalmente, os produtores da região Sul do País, onde os preços já passam a ser balizados pela paridade de exportação. ■

Oferta e demanda de milho nos EUA

Descrição	1999/00	2000/01	2001/02	2002/03	2003/04	2004/05
Área colhida (mil ha)	28.525	29.316	27.830	28.057	28.789	29.668
Oferta (mil ton)						
Estoque inicial	45.391	43.628	48.240	40.551	27.603	24.326
Produção	239.549	251.854	241.485	228.805	256.905	294.990
Importação	375	173	258	367	330	381
Oferta total	**285.315**	**295.655**	**289.983**	**269.723**	**284.838**	**319.697**
Demanda (mil t)						
Consumo	192.496	198.102	201.049	201.669	212.250	224.039
Exportação	49.191	49.313	48.383	40.451	48.262	52.707
Demanda total	**241.687**	**247.415**	**249.432**	**242.120**	**260.512**	**276.746**
Estoque final	43.628	48.240	40.551	27.603	24.326	42.951
Estoque/demanda total	**18,1%**	**19,5%**	**16,3%**	**11,4%**	**9,3%**	**15,5%**

Fonte: USDA

Oferta e demanda de milho na China

Descrição	1999/00	2000/01	2001/02	2002/03	2003/04	2004/05
Área colhida (mil ha)	25.900	23.056	24.282	24.634	23.426	23.300
Oferta (mil ton)						
Estoque inicial	122.877	123.799	102.372	84.788	64.973	43.753
Produção	128.086	106,000	114.088	121.300	115.830	122.000
Importação	71	89	39	29	50	200
Oferta total	**251.034**	**229.888**	**216.499**	**206.117**	**180.853**	**165.953**
Demanda (mil t)						
Consumo	117.300	120.240	123.100	125.900	129.400	133.000
Exportação	9.935	7.276	8.611	15.244	7.700	4.000
Demanda total	**127.235**	**127.516**	**131.711**	**141.144**	**137.100**	**137.000**
Estoque final	123.799	102.372	84.788	64.973	43.753	28.953
Estoque/demanda total	**97,3%**	**80,3%**	**64,4%**	**46,0%**	**31,9%**	**21,1%**

Fonte: USDA

Preços do Milho na CBOT - 1° Vencimento



Fonte: CBOT

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

Biossegurança ainda sem lei

Estima-se que 20% da área de soja no Brasil nesta safra será transgênica

Em fevereiro de 1998, o plantio de soja geneticamente modificada no Rio Grande do Sul, com sementes contrabandeadas da Argentina, virou caso de polícia. Com o auxílio de técnicos do Ministério da Agricultura, a Polícia Federal vasculhou lavouras, aplicando glifosato. Se a planta não morria, o "crime" ficava evidente – era transgênica. Naquela época, o cultivo de soja transgênica já acontecia em larga escala nos EUA e na Argentina, mas o uso dessa tecnologia no Brasil era assunto polêmico. E continua sendo até hoje.

Existe muita discórdia sobre essa questão. De um lado, os ruralistas defendem as vantagens dos transgênicos, como a redução de custos e do volume de agroquímicos. De outro, os ambientalistas reclamam da falta de testes para avaliar os impactos ambientais desta tecnologia ou se seus eventuais riscos à saúde do homem e dos animais.

Se, no começo, até mesmo um ativista francês veio destruir uma lavoura de soja no Rio Grande do Sul, o momento agora é outro. Pelo terceiro ano consecutivo, os sojicultores adeptos da tecnologia transgênica serão amparados por uma Medida Provisória para garantir o plantio e a venda legal da safra. Ao longo desses seis anos, a pelega foi um fato corriqueiro, enquanto a Lei de Biossegurança, que poderia solucionar o problema, tramita no Congresso.

Os produtores perderam o temor das penalidades e passaram a admitir a compra de sementes transgênicas da Argentina – a chamada Maradona –, para multiplicá-las na propriedade. Estima-se que 20% da área nacional de soja na safra de 2004/2005 será da variedade transgênica.

Demanda

Quanto ao projeto de Lei de Biossegurança e às 280 emendas propostas à Medida Provisória (MP) nº 223, de 14 de outubro último, que permitem a produção e venda de soja transgênica na safra de 2004/05, embora voltem à discussão na Câmara dos Deputados, fica cada vez mais nítida a sensação que serão postergados para 2005.

Os líderes partidários fecharam acordo para retomar as votações das MPs, mas 21 MPs trancam a pauta. A comissão busca apoio para aprovar a versão do senador Ney Suassuna (PMDB-PB) e existe a chance de o texto do Senado ser publicado como lei. Entre as propostas, está a permissão para a venda de sementes transgênicas certificadas e a prorrogação do prazo de comercialização por 180 dias. O prazo

Desenvolvimento de variedades transgênicas

Há dois anos, a Fundação Mato Grosso, empresa de pesquisa com sede em Rondonópolis, a 210 km ao Sul de Cuiabá, e a Monsanto, empresa norte-americana pioneira na biotecnologia e detentora da Roundup Ready, soja geneticamente modificada tolerante ao herbicida do mesmo nome, assinaram convênio. O acordo permite à Fundação MT realizar testes com o material transgênico da Monsanto em seus campos experimentais, em áreas com permissão da Comissão Técnica Nacional de Biotecnlogia (CTNBio). As pesquisas envolvem recursos da ordem de US$7 milhões, sendo que, com o cruzamento genético de 10 cultivares de soja com a Roundup Ready, foram desenvolvidas cultivares transgênicas adaptadas ao Cerrado e resistentes a doenças e pragas.

A colocação de variedades de soja geneticamente modificadas e adaptadas ao Cerrado resolve um dos principais problemas da utilização de transgênicos nessa região. A soja transgênica entrou no Brasil de forma clandestina, através da fronteira entre o Rio Grande do Sul e a Argentina, em regiões de latitude e altitudes muito diferentes da do Centro-Oeste brasileiro. Não houve muita adaptação ao Cerrado.

Outra entidade realizando pesquisas sobre a soja transgênica adaptada ao Cerrado é a Fundação Centro-Oeste (FCO), também com sede em Rondonópolis e com campo experimental em Primavera do Leste, a 239 quilômetros ao Sul de Cuiabá. A pesquisa é desenvolvida em parceria com a Embrapa/Soja, com sede em Londrina (PR), e envolve três cultivares de soja: Baliza, Variosa e Silvânia, em fase de multiplicação nesta safra. As três cultivares apresentam alta produtividade – de até 60 sacos por hectare –, além de tolerância ao nematóide de cisto, cancro de haste e indicativos de tolerância à Ferrugem Asiática, doença que vem tirando o sono de muitos sojicultores pelo Brasil afora. Todas possuem o gene Roundup Ready, mediante a cooperação técnica com a Monsanto.

previsto na MP é 31 de janeiro de 2006, mas pode ser prorrogado por 60 dias. Com as perspectivas de baixa nos preços da soja no mercado internacional, o produtor não pode ser forçado a vender tudo até janeiro e comprometer a sua renda.

Estimativas da Associação Brasileira dos Produtores de sementes apontam uma disponibilidade de 200 mil sacas de soja transgênica para multiplicação e venda como semente certificada, para a safra de 2005/06. Um volume suficiente para atender a 30% da demanda nacional. Porém, esse material somente poderá chegar ao mercado a partir da aprovação do Projeto de Lei de Biossegurança ou da liberação, por parte do governo, da multiplicação das sementes de soja transgênica para comercialização, a partir de 2005/06.

Enquanto isso, o governo do Paraguai aprovou o plantio e a comercialização de sementes de quatro variedades de soja RR, tolerantes ao herbicida glifosato. Com a aprovação, a empresa detentora da tecnologia poderá cobrar *royalties* e, com isso, permitir o investimento em pesquisas e desenvolvimento de projetos para diferentes regiões do Paraguai.

Com a decisão, o país se torna o décimo sexto a aprovar o plantio ou a importação da soja RR. A produção de soja do Paraguai, de cerca de 4 milhões de toneladas, representa 2% do total mundial e faz dele o quinto país maior produtor de soja do mundo, de acordo com dados do Departamento de Agricultura dos Estados Unidos.

A China e a Índia respondem por mais da metade dos investimentos em biotecnologia aplicada a plantas, entre os países em desenvolvimento. De acordo com o International Service for the Acquisition of Agri-Biotech Applications – ISAAA, os gigantes asiáticos encaram as sementes geneticamente modificadas como forma de garantir alimento suficiente para suas populações.

Existem cerca de 50 unidades públicas de pesquisa na Índia, com investimentos anuais de US$15 milhões em biotecnologia agrícola, enquanto o setor privado investe US$10 milhões. Na China, toda a verba vem do governo. O país é o segundo do mundo, depois apenas dos EUA, em investimentos em biotecnologia. Em 1999, os chineses investiram cerca de US$112 milhões e esperam aumentar em 400% o orçamento para 2005. ■

A genômica e a saúde

Relatório da ONU mostra as dez tecnologias potenciais da área biológica como sendo capazes de melhorar as condições de vida e contribuir para a realização das Metas de Desenvolvimento do Milênio para 2015. Apresentado em outubro último, em Montreal, no Canadá, denominado "Genômica e Saúde Global", o trabalho foi preparado pela Força-Tarefa de Ciência, Tecnologia e Inovação do Projeto do Milênio, da ONU, integrada por 28 cientistas eminentes de países industrializados e em desenvolvimento.

O estudo diz que a biotecnologia pode contribuir significativamente para o combate da desnutrição e a erradicação de doenças graves, como malária, Aids e tuberculose. Todavia, os benefícios somente serão colhidos se os países mais pobres tiverem acesso às tecnologias. Uma imagem desejada, em que os médicos dos países mais pobres pudessem diagnosticar instantaneamente casos de tuberculose e malária. Ou ainda, se as tecnologias que reciclam água poluída fossem baratas e fáceis de instalar.

O relatório detalha dezenas de aplicações que as dez tecnologias selecionadas poderiam ter nos próximos anos. Entre os exemplos, está o seqüenciamento genético do mosquito e do parasita da malária, doença que as estimativas conservadoras indicam matar 1 milhão de pessoas por ano, no mundo todo, ocorrendo a grande maioria delas na África.

Os cientistas destacaram que Brasil, China, Índia e Cuba desenvolvem infra-estrutura para tirar vantagem da revolução da biotecnologia. O relatório sugeriu a criação de uma Iniciativa Global para a Genômica, com o objetivo de estimular o desenvolvimento da biotecnologia nos países em desenvolvimento.



As 10 tecnologias

1. Testes genéticos: para o diagnóstico rápido e fácil de Aids, malária, tuberculose e hepatite C.

2. Transgênicos: alimentos geneticamente modificados, com maior valor nutritivo. Um exemplo é o arroz dourado, com maior teor de vitamina A.

3. Vacinas: imunizantes produzidos a partir de engenharia genética prometem ser mais seguros, baratos e fáceis de estocar do que as vacinas convencionais.

4. Bio-remediação: combate à poluição ou o tratamento da água pelo uso de microorganismos especiais.

5. Microbicidas: cremes vaginais ajudam as mulheres a se protegerem da Aids e de outras doenças sexualmente transmissíveis.

6. Cápsulas: formas mais eficientes de administrar remédios e vacinas, facilitando a absorção dos medicamentos e reduzindo o risco de contaminação.

7. Bio-informática: essa tecnologia é capaz de identificar novas drogas e pontos vulneráveis de agentes causadores de doenças.

8. Genômica: seqüenciamento do genoma de microorganismos que provocam doenças, para o desenvolvimento de remédios.

9. Drogas: a química combinatória é importante para o desenvolvimento de remédios.

10. Tecnologia recombinante: uso da genética para produzir, por exemplo, insulina e interferons, por um baixo custo, a partir do cultivo.

O comportamento do boi gordo

Desempenho extraordinário das exportações de carne não foi capaz de sustentar os preços da arroba

FABIANA S. PEROBELLI

Os agentes nos mercados formam expectativas quanto ao comportamento dos diversos preços futuros, como câmbio, juros, boi e soja. O processo é dinâmico, à medida que novas informações alteram os fatores formadores do preço. Com base nas expectativas até outubro, vamos analisar o mercado de boi gordo deste ano.

A escolha do vencimento

O vencimento futuro será o de outubro de 2004, considerado o pico da entressafra, embora, nos últimos dois anos, face às mudanças climáticas, o pico tenha se transferido para novembro. Com maior número de contratos, a busca por proteção contra o risco de oscilação no preço do boi é mais forte em outubro, quando as expectativas de volatilidade são as mais altas do ano.

A formação do preço futuro

Para analisar o mercado de boi gordo sob a ótica das mudanças de expectativa e dos fatores que as influenciam, é necessário acompanhar a evolução dos preços futuros de qualquer produto, como câmbio, juros, café, soja e boi gordo.

O preço futuro do boi gordo é formado pelo preço à vista adicionado das expectativas dos agentes quanto a fatores, como a evolução da exportação, o câmbio, a concorrência de produtos alternativos e países produtores, os consumidores, as exigências sanitárias, os fatores climáticos, a evolução do abate de matrizes, o número esperado de confinamentos, dentre outros.

Como o mercado é dinâmico, novos fatos acontecem, e os agentes revisam suas expectativas, com alteração diária dos preços futuros.

O mercado este ano

O mercado iniciou 2004 sob a influência do anúncio feito em 24 de dezembro de 2003, de um caso de vaca louca nos Estados Unidos. A reação imediata foi de alta de preço no contrato com vencimento em outubro de 2004.

Como os maiores compradores dos Estados Unidos são Japão e Coréia do Sul, em princípio, a Austrália seria a beneficiária, face à proximidade e tradição nas exportações para estes países. O Brasil ainda sofre restrições no mercado internacional, devido à febre aftosa. Do mesmo modo, se constatou que o efeito do mal da vaca louca nos EUA não seria idêntico ao ocorrido na Inglaterra, quando houve eliminação radical do rebanho.

Na segunda quinzena de janeiro deste ano, os preços no mercado físico tiveram queda, com a entrada da safra, o natural aumento da oferta de animais e a continuidade do descarte de fêmeas. Quanto à demanda, o início de 2004 seguiu caracterizado pelo baixo consumo de carne no varejo, face à redução do poder aquisitivo da população.

Em março, houve a greve dos fiscais sanitários e dificuldade para embarcar carne. Os frigoríficos alongaram as escalas, e as pressões de preços no atacado diminuíram. Os preços nos contratos com vencimento em outubro de 2004 tiveram comportamento similar ao do mercado à vista.

O mercado teve um comportamento atípico no mês de maio, caracterizado por preços em queda. De 8 de abril a 7 de junho, o Indicador do Boi Gordo Esalq/BM&F subiu de R$57,81/@ para R$60,73/@, com influência nas cotações dos contratos com vencimento em outubro de 2004, que chegaram no dia 7 de junho a R$69,99/@.

A valorização do dólar ante o real estimulou os pecuaristas a manterem os animais no pasto, com a esperança de elevação dos preços. No dia 21 de maio, a cotação do dólar chegou a R$3,21. Com a carne brasileira competitiva no exterior, o aumento das exportações abria uma possibilidade de elevação dos preços.

Em julho, o mercado "andou de lado", sem apresentar novidades. A movimentação no mercado físico esteve atrelada à desova de lotes, em função do pouco pasto disponível. Este comportamento gerou queda e estabilidade dos preços até o dia 13. Depois, foi verificada uma correção dos preços, explicada pela ocorrência de chuvas, com melhoria das condições de pastagem e retenção de animais no pasto.

Em agosto, o mercado físico iniciou trajetória de queda dos preços. O Indicador do Boi Gordo, à vista no Estado de São Paulo, Esalq/BM&F, caiu de R$61,80/@ no dia 9 de agosto para R$58,79/@ no dia 1 de outu-

Exportação de carne bovina entre janeiro e agosto (em mil toneladas)

Ano	Total	in natura	Industrializada
2003	447,4	344,2	103,5
2004	481,7	602,8	120,6

Preço da tonelada exportada de carne no mês julho

2002	2003	2004
US$ 1.937,15	US$ 1.660,31	US$ 2.181,47

bro. As baixas temperaturas ocorridas nos meses de julho e agosto aumentaram a desova por parte dos pecuaristas. Além disso, começaram a aparecer lotes de bois confinados. Os agentes acreditavam que os preços do boi estariam melhores, em decorrência do excelente desempenho das exportações.

O mercado exportador é o destaque para a cadeia da carne. As quantidades médias mensais de carnes embarcadas em 2004 foram maiores que em 2003. Países como Rússia e Egito, em 2003, compraram em média 7.050 t/mês e 6.488 t/mês de carne, respectivamente. Este ano, as médias foram maiores: 10.473 t/mês e 10.979 t/mês.

Outros países que não eram representativos para as exportações de carne brasileiras aumentaram sua participação em 2004. A Argélia elevou suas importações médias mensais em 79,9%; já Israel teve um crescimento da ordem de 32%. Os países que mais se destacaram foram Macedônia, Malta e Venezuela, com um crescimento médio mensal de 111%, 227% e 974%, respectivamente. São elevações importantes para a cadeia da carne, pois evidenciam o novo mercado comprador de carne brasileira e demonstram a solidificação internacional do País.

Com relação ao preço da carne bovina in natura para exportação, houve uma correção este ano no valor da tonelada exportada, em comparação com 2003.

O mercado de boi gordo chegou ao final do mês de outubro com o Indicador Esalq/BM&F à vista ao preço de R$60,73/@. No final de outubro de 2003, a arroba em São Paulo valia R$60,00. Se considerarmos a inflação medida pelo IGP-DI, nos últimos doze meses, de 11,74%, se a arroba tivesse sido corrigida pela inflação, deveria, no final de outubro estar em R$67,04.

O desempenho extraordinário das exportações de carne bovina não foi capaz de sustentar os preços do boi. Cabe lembrar que as exportações representam em torno de 15% da produção de carne nacional, ou seja, o grande formador do preço do boi continua sendo o consumidor doméstico. E neste ano, novamente, o consumo de carne continuou com pouca demanda, em razão do baixo poder aquisitivo da população. Além disso, outros fatores contribuíram para regular a oferta e depreciar os preços, como o maior volume de confinamento e o aumento do abate de matrizes.

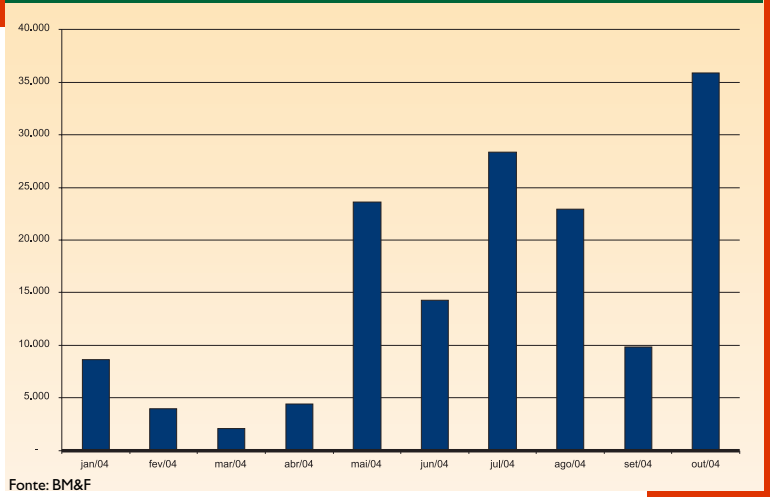
Conclusões

O objetivo deste artigo foi mostrar o comportamento do mercado de boi gordo em 2004, por meio do vencimento em outubro. Desta forma, foi possível observar como os preços futuros para outubro de 2004 se alteraram, à medida que os fatos ocorreram no mercado à vista.

Assim, o mercado futuro é o melhor instrumento para prever o comportamento dos preços do boi gordo e de outros produtos, pois, diariamente, os agentes revisam as expectativas de acordo com os acontecimentos do mercado.

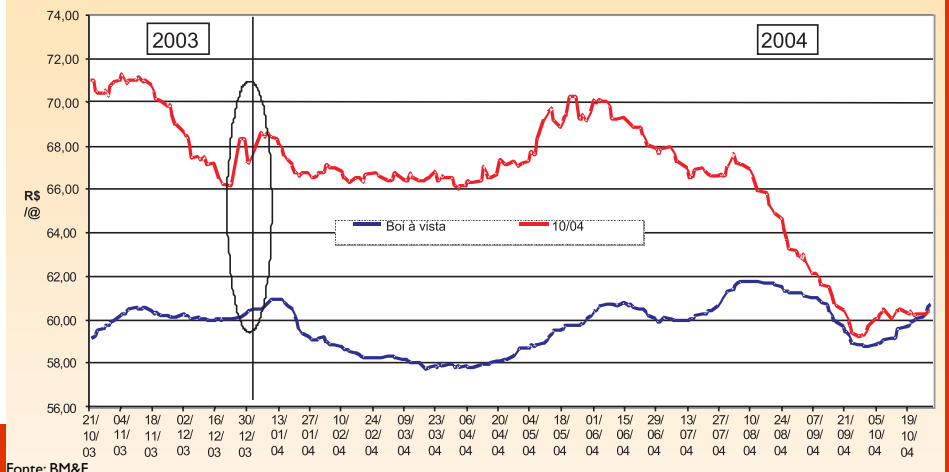
O mercado futuro tem, portanto, esta função de sinalização dos preços. No caso do mercado futuro de boi gordo, existem negociações de contratos para a entrega em dezembro de 2005, ou seja, um frigorífico pode, hoje, planejar os seus custos de abate do boi para todo o ano de 2005. Além dessa função, outra também importante é a de permitir a fixação antecipada do preço de compra e venda de um determinado produto. Pelo Gráfico 2, foi possível notar que os pecuaristas, especialmente os confinadores, tiveram excelentes oportunidades de fixar uma rentabilidade atrativa este ano. Por isso, o planejamento da atividade pecuária vem adquirindo o hábito diário de acompanhar os preços futuros. Aqueles que se interessarem em fixar os preços de compra e venda antecipadamente e, com isso, garantir uma rentabilidade antecipada, devem absorver o conhecimento desses novos instrumentos, que estão revolucionando a comercialização de commodities no Brasil. ■

A liquidez dos vencimentos futuros de boi gordo



Fonte: BM&F

A evolução das expectativas para outubro de 2004



Fonte: BM&F

Flexibilização da reserva legal

PAULO DAETWYLER JUNQUEIRA

Flexibilidade e aptidão para várias aplicações. Assim é a nova Portaria nº 44, de 15/09/2004, do DPRN (Departamento Estadual de Proteção de Recursos Naturais) do Estado de São Paulo, que trata da Reserva Legal-RL e sua aplicabilidade.

Definição: área localizada no interior de uma propriedade ou posse rural, excetuada a de preservação permanente, coberta por vegetação nativa, ou compromissada para a recuperação da mesma, definida em uma ou mais parcelas, necessária ao uso sustentável dos recursos naturais, à conservação e reabilitação dos processos ecológicos, à conservação da biodiversidade e ao abrigo e proteção da fauna e flora nativas.

Destinação: especificamente aos pequenos proprietários rurais, desde que explorada mediante o seu trabalho pessoal e o de sua família, admitida a ajuda eventual de terceiro e cuja renda bruta seja proveniente, no mínimo, em 80% de atividade agroflorestal ou extrativismo, cuja área não supere 30 ha.

Obrigação: todo proprietário, posseiro, assentado ou administrador de assentamento de reforma agrária em área rural tem por obrigação manter, recuperar e averbar, à margem da matrícula de seu imóvel, no mínimo, 20% da área total da propriedade.

No cômputo da RL, será aceita a inclusão de áreas com plantios de árvores frutíferas, ornamentais, industriais, compostas por espécies exóticas, cultivadas em sistema intercalar ou em consórcio com espécies nativas, desde que não implique na conversão de novas áreas para o uso alternativo do solo. Será admitida a inclusão das áreas de preservação permanente-APP no cômputo da RL, desde que não implique na supressão da vegetação nativa de outras áreas do imóvel e quando a soma das áreas de APP + RL exceder a 25% e 50% do imóvel com área, respectivamente, menor ou igual a 30 ha e maior do que 30 ha.

O poder discricionário do DPRN poderá exigir aumento mínimo de 20% de RL, se a vegetação for secundária ou em estágio médio e avançado de Mata Atlântica.

Servidão Florestal: a área de RL que exceder os 20% legalmente exigíveis poderá ser disponibilizada, pelo proprietário, para utilização por outras propriedades na forma de RL Compensatória, No caso de a RL ainda não ter sido averbada e de não existir vegetação nativa na propriedade, será exigida a apresentação de projeto técnico de recomposição da vegetação da RL, com a metodologia a ser utilizada e o cronograma de execução do mesmo. Aprovado o projeto técnico, será emitido o Termo de Responsabilidade de Preservação da Reserva Legal e o Termo de Compromisso de Recuperação Ambiental, sendo que ambos deverão ser averbados na matrícula do imóvel, em Cartório de Registro de Imóveis, previamente à conclusão do licenciamento no DEPRN.

Recomposição: a recomposição da vegetação da RL, quando implantada em parcelas, deverá ser feita mediante o plantio a cada três anos de 1/10 da área total necessária à sua complementação, que será contabilizado a partir da publicação da MP 2166-67, de 24 de Agosto de 2001, sendo possível a condução da regeneração pelo método natural, desde que respeitado o cronograma definido no projeto de recomposição da vegetação da RL. A parcela que não estiver sendo recomposta poderá ser utilizada por atividade agrosilvopastoril.

Compensação: a critério do DPRN, poderá ser efetuada a averbação da RL Compensatória, em área localizada em outra propriedade, que tenha cobertura arbórea ou área passível de recomposição florestal, desde que em área excedente à RL da gleba onde está sendo efetuada a compensação, sob os seguintes critérios: quando inexistir maciço florestal ou área para recomposição que atenda ao percentual de 20% da área da propriedade; toda a extensão da propriedade for produtiva, até a data de publicação da MP nº 2166-67/01; não existir passivo ambiental na propriedade, inclusive áreas de preservação permanente a serem recompostas; preferencialmente, a área de compensação deve estar no mesmo ecossistema. Esgotadas essas possibilidades, serão aceitas áreas de compensação localizadas na mesma bacia hidrográfica.

O avanço em relação à MP 2166-67, de 24/08/2001, que regulamenta a matéria, é enorme, pois cria flexibilizações da RL. O assunto toma rumos "possíveis" e "factíveis", sem perder as características da sustentabilidade.

Pelo preceito constitucional do Artigo 5º da CF, por se tratar de Direito Difuso, e invocando o Artigo nº 255 da CF, tal flexibilização seria extensiva às médias e grandes propriedades, pois o que está em jogo não é a extensão do imóvel, e sim, a sustentabilidade do meio ambiente. ■

PAULO DAETWYLER JUNQUEIRA *é engenheiro agrônomo e bacharel em Direito, auditor ambiental internacional pela União Européia. E-mail: pdjunqueira@uol.com.br.*

Produtividade sem parâmetro legal

LUIZ AGUSTO GERMANI

Muito se reclama de que a atividade agropecuária é a única com exigência constitucional no sentido de atingir índices mínimos de produção. Mas existem mais quatro outros mandamentos da Constituição, com relação direta a tal exigência:

1. "Ninguém será obrigado a fazer ou deixar de fazer algo, senão em virtude de lei";
2. "Propriedade produtiva é insuscetível de desapropriação para fins de reforma agrária";
3. "A administração pública direta, indireta ou funcional, de qualquer dos Poderes da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios, obedecerá aos princípios da legalidade, impessoalidade, moralidade, publicidade e eficiência";
4. "A publicidade dos atos, programas, obras, serviços e campanhas dos órgãos públicos deverá ter caráter educativo, informativo ou de orientação social".

Da conjugação dessas quatro normas da Lei Maior, depreende-se que só uma lei estabelece parâmetros para definir uma propriedade como improdutiva. Um imóvel rural, para ser considerado produtivo, deveria ter, simultaneamente, e no mínimo, 80% de sua área disponível utilizada na atividade (GUT – Grau de Utilização da Terra) e 100% de grau de eficiência em sua exploração (GEE – Grau de Eficiência na Exploração da Terra). O primeiro parâmetro é de singela determinação, mas o segundo é complexo.

Para fixar os índices determinantes do GEE, tanto para a agricultura quanto para a pecuária, a lei elegeu o INCRA – Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária, como o órgão com a incumbência fundiária do Executivo Federal; de forma complementar, determinou que tais índices fossem *"ajustados, periodicamente, de modo a levar em conta o progresso científico e tecnológico da agricultura e do desenvolvimento regional, pelos Ministros de Estado do Desenvolvimento Agrário e da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, ouvido o Conselho Nacional de Política Agrícola"*.

Esse Conselho, criado pela Lei Agrícola, teria, dentre outros objetivos, a incumbência de avalizar *"os parâmetros, índices e indicadores que informam o conceito de produtividade"*, compatibilizando *"as ações de política agrícola com as de reforma agrária"*.

O legislador mostrou absoluta lucidez quando estabeleceu a necessidade de um "aval" do CNPA para os índices fixados pelo INCRA. Ao liderar a condução da política agrícola do País, o CNPA deve conhecer o desempenho da exploração agropecuária nacional, no que tange, especialmente, a aspectos relativos à produtividade. Do mesmo modo, trata-se de um órgão colegiado com competência técnica agropecuária, integrado ao MAPA, indicado para opinar e orientar na definição dos parâmetros e índices que passassem a influir no conceito de produtividade. Conseqüentemente, as tabelas de índices de produtividade só poderiam ter sido criadas, validadas e alteradas com a prévia oitiva do CNPA.

Entretanto, se o Conselho nunca se estabeleceu, apesar da previsão legal para tanto, a tabela dos índices mínimos de produtividade nunca foi publicada. A Constituição estabelece que os atos públicos devem ter "publicidade" em caráter "informativo". O respeito ao Princípio da Publicidade consiste na divulgação oficial obrigatória do ato, para conhecimento do público e início de seus efeitos externos, produzindo conseqüências jurídicas e validade universal, com o fim de subjugarem o ato ao necessário controle externo. Assim, desatendendo à publicidade obrigatória, os índices não só deixam de produzir seus regulares efeitos, mas, também, ficam vulneráveis à invalidação judicial.

Portanto, diante do desrespeito ao "Princípio da Legalidade", pelo fato de os índices de produtividade não terem sido aprovados pelo CNPA e por não terem sido publicados no Diário Oficial da União, o que fere o "Princípio da Publicidade", torna-se passível de anulação judicial qualquer declaração administrativa de improdutividade, por baixo GEE, de qualquer imóvel rural. ■

Representantes no Conselho Nacional de Política Agrícola

- Presidência: Ministros de Estado do Desenvolvimento Agrário e da Agricultura, Pecuária e Abastecimento
- Ministério da Economia (1)
- Banco do Brasil S/A (1)
- Confederação Nacional da Agricultura (2)
- Confederação Nacional dos Trabalhadores Agrícolas (2)
- Organização das Cooperativas Brasileiras (2)
- Departamento Nacional da Defesa do Consumidor (1)
- Secretaria do Meio Ambiente (1)
- Secretaria do Desenvolvimento Regional (1)
- MAPA (3)
- Ministério da Infra-Estrutura (1)

e dois representantes de Setores Econômicos Privados abrangidos pela Lei Agrícola, elegidos pelo MAPA.

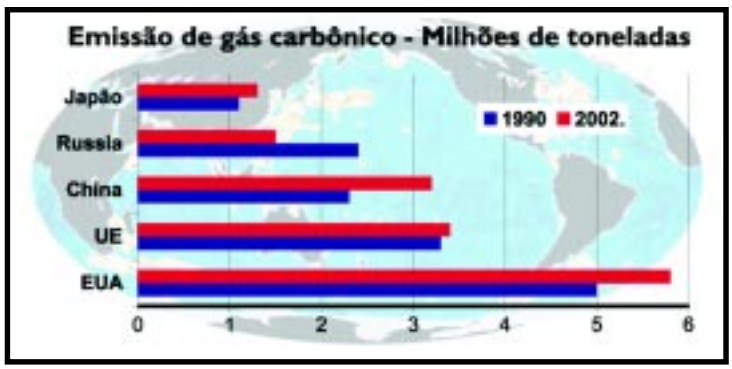
LUIZ AGUSTO GERMANI é *professor de Direito Agrário da FGV.*
E-mail: germani@germaninet.com.br.

Rússia endossa o Protocolo de Kyoto

Acordo prevê a redução em 5,2% da emissão de gases causadores do efeito estufa, até 2012

Dos cerca de 200 acordos sobre meio ambiente, nas Nações Unidas, o Protocolo de Kyoto é considerado o mais promissor. O documento obriga os países industrializados a cortar ou limitar suas emissões de dióxido de carbono e outros gases causadores do efeito estufa, alcançando até 2012 uma redução média de 5,2%, em comparação com os índices de 1990.

A redução global exigida parece frágil. A base de comparação é o ano de 1990, e alguns países, como os Estados Unidos e o Canadá, já aumentaram suas emissões em 13%. A rejeição do Protocolo pelos EUA em março de 2001 foi 'um balde de água fria'. O país lidera o ranking mundial da poluição, sendo responsável, hoje, pela emissão de um quarto do CO_2 do Planeta.



Sem a adesão dos norte-americanos e dos países em vias de desenvolvimento, que emitem 40% e não têm obrigações, o Protocolo de Kyoto fica com alcance reduzido.

Os gases emitidos por todas as atividades humanas que utilizam combustíveis fósseis (carvão, petróleo e gás) aumentam inevitavelmente com o crescimento econômico. Sua redução implica em mudanças na indústria, nos meios de transporte e na vida das pessoas.

Se o Protocolo entrar em vigor, os países industrializados – com exceção dos EUA – terão de diminuir em 5%, em relação a 1990, as emissões de seis gases causadores do efeito estufa, como o dióxido de carbono (CO_2), que provocam o aquecimento da atmosfera, até 2012. Isso implica na tomada de medidas drásticas quanto à economia de energia e ao uso de fontes renováveis, em substituição aos combustíveis fósseis.

O MERCADO DE CARBONO

Os projetos de MDL beneficiarão países em desenvolvimento, como o Brasil. Árvores plantadas em áreas degradadas retiram carbono da atmosfera e podem dar origem a certificados comprados pelos países industrializados. Cada tonelada de carbono é estimada de US$5 a US$10.

Negociadores brasileiros ajudaram a conceber o Protocolo de Kyoto, com a proposta que atribui valor financeiro ao carbono emitido. A idéia inicial era no sentido de que quando os países industrializados ultrapassassem suas cotas, pagariam uma taxa destinada a um fundo para os países em desenvolvimento adotarem "tecnologias limpas". A proposta foi substituída pelos MDLs, mais atraentes aos proponentes de um "mercado de carbono". Os EUA aceitaram a solução, mas não ratificaram o acordo.

Segundo a União Européia, grande impulsionadora do Protocolo de Kyoto, as emissões mundiais dos gases causadores do efeito estufa deverão ser reduzidas em 50%, antes de 2010. As futuras negociações climáticas incluirão os países em via de desenvolvimento, cujas emissões se igualarão às das nações do Norte em 2025. O CO_2 e outros gases acumulados na atmosfera esquentarão o Planeta numa média de dois graus até 2010, segundo os cientistas da ONU, que defendem para 2020 a redução das emissões de gases de efeito estufa aos níveis de 1990.

A ratificação ainda deve passar pela alta câmara do Parlamento russo para, depois, ser sancionada pelo presidente Vladimir Putin, que decidiu, no final de setembro, apoiar o movimento. O fato isola os EUA de um mercado dinâmico e lucrativo, uma das razões da adesão russa, junto com a pressão exercida pela União Européia. ■

OS NÚMEROS DA POLUIÇÃO

- **13.728.306** toneladas de carbono são emitidas por ano pelos 14 países que mais poluem
- **US$10 bilhões** é o valor mundial estimado do mercado de carbono
- **39** é o número de nações industrializadas que precisam reduzir em 5% suas emissões até 2012
- **300 milhões de toneladas** precisam deixar de ser emitidas até 2012.

O peixe-boi não é peixe,
não é boi e, se a gente não
cuidar, não vai ser mais nada.



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

Todo gerente de banco entende de Financiamento. O Gerente do Banco do Brasil também entende de Agronegócios.



O Banco do Brasil tem Gerentes de Atacado capacitados a oferecer soluções em Comércio Exterior, Financiamento, Operações Estruturadas, além de produtos e serviços específicos para o setor de Agronegócio. Eficiência para a sua empresa, produtividade para o Brasil.
O Gerente do Banco do Brasil está por dentro dos seus negócios.

bb.com.br/empresarial

O tempo todo com você