AGROANALYSIS

A REVISTA DE AGRONEGÓCIOS DA FGV

FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS • VOL. 25 • No. 3 • MARÇO 2005 • R$ 10,00

FGV EESP FGV IBRE FGV EAESP

AMBIENTE

16 de fevereiro de 2005 entra para a história

SUÍNOS

Fim do embargo e expectativa de bons preços



2004/2005

Estiagem derruba a produção

Melhora a rentabilidade nas regiões sem adversidades climáticas



FRUTAS

Qualidade e marketing são receitas para exportar mais



GVconsult. A consultoria que faz a diferença.

Desenvolva todas as potencialidades do seu agronegócio. Entre em contato com a GVconsult.

A GVconsult é o braço de consultoria da Fundação Getulio Vargas em São Paulo. Contando com o conhecimento gerado pelas Escolas de Administração de Empresas (EAESP), de Economia (EESP) e de Direito (EDESP) da Fundação Getulio Vargas em São Paulo, garante uma análise profunda, abrangente e atual do seu negócio. Além disso, a GVconsult possui profissionais especializados em agronegócios, prontos para orientá-lo sobre todos os aspectos da sua gestão.

Esteja um passo à frente. Agende uma visita de nossos consultores.

Áreas de Atuação no Agronegócio

Análise de Cadeias Produtivas • Análise de Sistemas de Informação • Análise de Viabilidade de Planos de Negócio • Avaliação de Empresas • Otimização de Processos de Logística



Outras Áreas de Atuação da GVconsult

Administração Hospitalar e de Saúde • Administração Pública Estadual e Federal • Administração Pública Municipal • Análise Econômica • Concurso Público • Controladoria • Direito Empresarial • Estudos de Energia • Finanças • Gestão Ambiental • Gestão de Esportes • Gestão do Capital Humano • Marketing • Métodos Quantitativos Aplicados à Gestão • Operações - Produção, Serviços e Logística • Planejamento Empresarial • Planos de Previdência Complementar • Reestruturação Organizacional e de Processos • Tecnologia da Informação

FGV
GVconsult

Avenida Paulista, 548, 8º andar, São Paulo - SP - Brasil • CEP 01310-000
Tels.: (11) 3281.7784 • 3281.7785 • 3281.7915 • Fax: (11) 3281.7891
gvconsult@fgvsp.br • www.gvconsult.com.br

Estiagem muda a safra 2004/2005

A comercialização da produção brasileira de cereais e oleaginosas da safra 2004/05 corre fora da normalidade e revela diversas surpresas. Há alguns meses, se desenhava uma crise aguda de preços, face ao grande aumento da colheita interna e mundial. Mas a estiagem começou a castigar em escala crescente os campos do Rio Grande do Sul e de alguns Estados da região Sul. O chamado choque na oferta das *commodities* não se concretizou e o mercado mudou de comportamento. Enfraquecidas até o final do primeiro bimestre, as cotações ganharam impulso.

De qualquer forma, mesmo com a alternância de cenário, a renda do setor fica comprometida. O ponto de mudança é a explicação da etiologia da crise, agora, muito mais em razão da produção menor do que em função de preços baixos, como antes.

A continuidade da seca traz preocupações para outras cadeias produtivas. A safra de inverno começa a ficar comprometida. O milho-safrinha, impulsionado com a quebra na colheita de verão, poderá ter parte da sua recuperação abortada, a contragosto dos produtores.

Embora seja muito peculiar da agricultura a exaltação de ânimos frente a uma conjuntura adversa, esse velho clichê parece não angariar resultados. O caminho da racionalidade pondera mais forte. Diante de uma série de reivindicações solicitadas pelas lideranças rurais, o governo apresenta um cardápio de opções. Longe de diagnósticos e remédios generalistas, as soluções sairão do estudo de cada caso. Fica fora da regra a agricultura gaúcha, afetada pela seca em grande proporção e que necessita de mais apoio.

Em meio a essa turbulência, é importante apontar o fator estrutural dos reais motivos de uma superprodução mundial provocar aviltamento dos preços. O tempo está esgotado para a Farm Bill permanecer como a fonte profusa de generosos subsídios para os norte-americanos plantarem, com a garantia de uma renda certa e segura. O caso mais emblemático acontece na soja, carro-chefe da agricultura nacional.

Nos casos do algodão e do açúcar, os passos dados pelo Brasil na esfera da Organização Mundial do Comércio repercutiram nos destinos da Rodada de Doha, em prol de uma liberalização das políticas protecionistas da agricultura. Apesar de ser mais difícil, pois seus preços se recuperaram na Bolsa de Chicago, é preciso achar um caminho semelhante para a soja e encontrar meios para provar a sobre-oferta provocada pela safra americana, devido a Farm Bill, no mercado mundial.

Agroanalysis mostra os pólos nacionais integrados de produção de frutas, um setor em que o País marcha firme para chegar a uma exportação de US$1 bilhão, em 2010. Com investimentos em *packing house* e qualidade de processos, junto com um planejado trabalho de marketing, o produto brasileiro conquista consumidores no exterior.

Na cadeia produtiva da pecuária de corte, o desafeto dos criadores para com a indústria prossegue pelos baixos preços conseguidos pela matéria-prima. A produção e os embarques de couro constituem uma faceta de uma atividade em estágio avançado no processo de industrialização. O setor cresce e ocupa espaço no mercado internacional. A implementação de programas de qualidade e consciência do segmento produtor trará mais competitividade para o produto nos próximos anos. São bem-vindas as iniciativas como as do presidente da Associação Brasileira dos Criadores de Zebu (ABCZ), entrevistado nesta edição, que propõe um amplo diálogo da cadeia produtiva.

Por último, vale destacar a sanção presidencial à Lei de Biossegurança. A cronologia dos organismos geneticamente modificados passou por fases distintas, de esperançosos avanços e retumbantes recaídas. Há dez anos, o País estabelecia sobre a matéria um marco regulamentar moderno e de referência para outras nações. As pendengas jurídicas e a espera para a definição dos novos aparatos institucionais interromperam os trabalhos nacionais de pesquisa e desenvolvimento de transgênicos. O processo é retomado, mas não fica livre de demandas judiciais. ■

Expozebu 2005 abre o diálogo na cadeia da carne

BRUNO BLECHER
SEBASTIÃO NASCIMENTO

Na lida com o gado, o pecuarista Orestes Prata Tibery Júnior aprendeu que a paciência é uma grande virtude. Eleito presidente da Associação Brasileira dos Criadores de Zebu (ABCZ) em 2004, Orestinho, em vez do confronto, prega o diálogo como caminho para se resolver os vários entraves da cadeia produtiva de carne bovina. "Não devemos esperar milagres, mas na próxima edição da Expozebu, vamos iniciar uma conversa que nunca tivemos", anuncia.

Para ele, a ABCZ tem um papel importante na busca por um caminho comum, que torne todos os elos da cadeia aliados, e não apartados. "Juntos, somos praticamente insuperáveis", diz.

Nesta entrevista para Agroanalysis, o presidente da ABCZ aponta os desafios da pecuária brasileira, relata as conquistas do gado zebu e propõe o diálogo na cadeia produtiva da carne bovina.



"O dólar sempre foi uma desculpa para a alta do sal, das vacinas e dos adubos. Agora, constatamos que isso não é verdade"

Agroanalisys - 2004 se caracterizou por uma verdadeira explosão nas exportações de carne, mas o sucesso do boi brasileiro lá fora não engordou o bolso do criador. Pelo contrário, estudos do Cepea indicam que os custos de produção subiram 10,10% para o pecuarista, enquanto o preço pago pela arroba caiu 0,03%.

Orestes Prata Tibery Júnior - Os insumos tiveram um aumento considerável, e o preço da arroba não acompanhou esse aumento. Com os custos mais elevados, no final das contas, o pecuarista não conseguiu a rentabilidade que deveria ter para pensar em investir mais. Os negócios internacionais não são feitos diretamente com o pecuarista, ele está no início da cadeia produtiva. Para tocar seu empreendimento, precisa de capital capaz de lhe proporcionar condições para iniciar a produção e mantê-la até a negociação com os frigoríficos ou com os laticínios. É preciso dar mais condições aos produtores, para que consigam diminuir os custos de produção, que mesmo sendo os menores do mundo, são desfavoráveis ao produtor. Também é preciso criar mecanismos que permitam ao produtor investir mais na qualidade de seu rebanho, agregando, assim, mais valor ao produto. O dólar sempre foi a desculpa para a alta do sal, das vacinas e dos adubos. Agora, constatamos que isso não é verdade. O dólar cai frente ao real, e os insumos mesmo assim continuam subindo. O que será do produtor, se a MP 232 vingar?

Agroanalysis - Tudo indica que 2005 deverá repetir 2004, com as exportações de carne em alta e a arroba ainda estabilizada. O que a ABCZ pretende fazer para reverter este quadro desfavorável ao produtor?

Orestes Prata - Pretendemos sensibilizar o governo para a necessidade de buscar mais investimentos para este importante elo da cadeia produtiva da carne e do leite, que é a pecuária. O diálogo é o melhor caminho para resolvermos esses impasses. Temos que encarar o agronegócio como um grande círculo, em que não há lados maiores, mas, sim, homogeneidade nos direitos e deveres. Todos os brasileiros precisam saber que é importante para o País se manter em destaque nas exportações. Não podemos sacrificar aqueles que impulsionam a máquina fabulosa que é o agronegócio brasileiro.

"A ABCZ tem um papel importante na busca por um caminho comum, que nos torne cada vez mais aliados, e não apartados. Juntos, somos insuperáveis"

Agroanalysis - A Expozebu 2005 abre o leque e traz à Uberaba todos os elos da cadeia produtiva da carne. Fazendeiros, frigoríficos e varejo vão discutir, juntos, os problemas do setor. Qual é a sua expectativa?

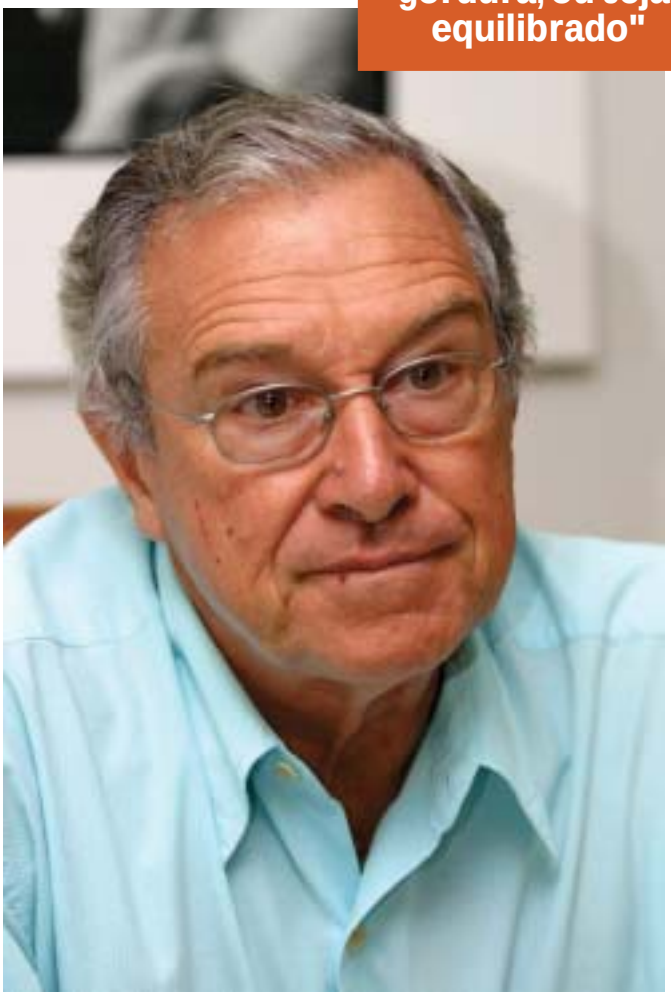
Orestes Prata - Não se deve esperar milagres. Este será o começo de uma conversa que nunca tivemos; tal diálogo nunca existiu. Estamos todos no mesmo barco e vamos ter que organizar as remadas. A Expozebu é famosa por ser um ponto de encontro político e sempre esteve presente na agenda de nossos governantes, mesmo nos momentos mais críticos da economia do País. O agronegócio, eu repito, é uma verdadeira máquina, que pode se tornar eficiente a ponto de transformar o Brasil em um dos mais importantes países no mundo. Ou também pode se tornar obsoleta e ser ultrapassada pelos concorrentes, que não perdem tempo em encontrar meios para fazer do limão uma limonada. Temos muitas vantagens em relação aos nossos competidores diretos, como área agricultável e pastagens férteis e extensas. E quanto às pastagens que não são férteis, essas, a braquiária consegue consertar. Nosso clima é privilegiado em relação ao dos outros países. Dispomos de tecnologia em melhoramento genético que é invejada por outras nações. Temos a garra, o dinamismo e o amor pela terra. Enfim, estamos a um passo de nos tornarmos gigantes, mas esbarramos em alguns problemas que só podem ser resolvidos por meio de diálogo, de união. Basta que aprendamos a fazer isso. A ABCZ tem um papel importante na busca por um caminho comum, que nos torne cada vez mais aliados,

e não apartados. Juntos, somos praticamente insuperáveis.

Agroanalysis - A Expozebu foi decisiva para o aprimoramento do rebanho zebuíno selecionado no País. Nas pistas, se ensinou e se aprendeu muito, como o senhor bem sabe. De que maneira a aquisição acelerada de tecnologia e de genética ajudou efetivamente os pequenos produtores?

Orestes Prata - O maior reflexo foi no aumento da produção de carne e leite. Há 10 anos, uma vaca zebuína de aptidão leiteira produzia uma média de 2.000 kg de leite em 305 dias de controle leiteiro. Hoje, a produção subiu para 3.500 kg, mesmo com a criação permanecendo basicamente a pasto. Como o preço do leite pago ao produtor vem melhorando desde o ano passado, o criador está obtendo maior lucro. Na pecuária de corte, também conseguimos avanços fantásticos. O tempo para chegar ao abate caiu de 48 meses para 24 a 30 meses, na última década. Essa é uma redução de custo bastante significativa, pois a antecipação de mais de um ano no abate representa para o pecuarista menos gastos com sal mineral, vacinas e outros produtos sanitários. O mais importante é que hoje isso é possível tanto para os pequenos quanto para os grandes produtores. Existem vários cursos gratuitos de inseminação artificial e outras técnicas de reprodução.

"O zebuíno ideal é aquele precoce na parte sexual e na produção de carne, com bom acabamento de carcaça, sem acúmulo de gordura; ou seja, equilibrado"



Agroanalysis - 71 anos de feiras e de julgamentos já deram ao zebu uma padronização?

Orestes Prata - A pista da Expozebu é o reflexo do que o mercado exige. Os critérios utilizados pelos jurados para a escolha dos grandes campeões da feira são baseados nas características raciais, mas, também, nas exigências de mercado.

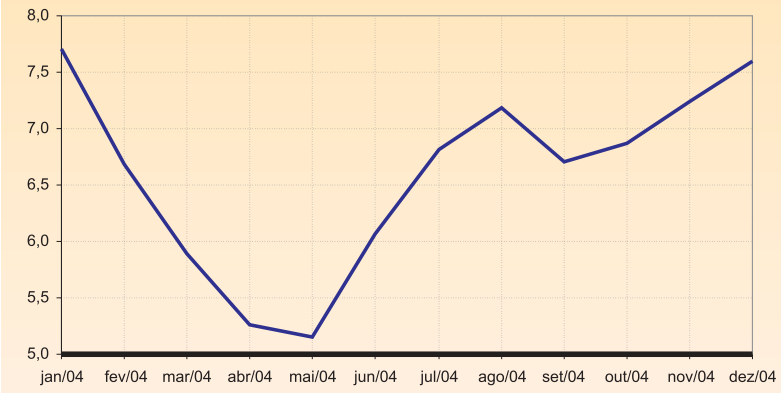
O julgamento pelo julgamento cedeu espaço para o julgamento pela produtividade. O zebuíno ideal é aquele precoce na parte sexual e na produção de carne, com bom acabamento de carcaça, sem acúmulo de gordura; ou seja, equilibrado. No caso das matrizes zebuínas leiteiras, elas precisam ser boas produtoras de leite, criar bem seus bezerros e desmamá-los dentro do peso ideal. Estas são exigências do mercado atual. Nas décadas passadas, o padrão era outro. Animais grandes, pesados, mas tardios. Hoje, a precocidade e o equilíbrio são fundamentais. Um animal que vem para a Expozebu só consegue se destacar se estiver dentro desse novo padrão. Em geral, os grandes campeões têm espaço garantido nas centrais de inseminação ou são vendidos por altos preços nos leilões. É uma prova de que estamos no caminho certo na busca pela padronização real para o zebu brasileiro. ■

O perfil da inflação brasileira

ROGÉRIO MORI

O comportamento da inflação se tornou uma preocupação nos últimos meses, em particular, para o Banco Central, que vem elevando a meta da taxa básica de juros (Selic) desde setembro do ano passado. De fato, o Índice de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA), medido pelo IBGE, fechou o ano registrando variação de 7,6%, ficando bem acima da meta de 5,5% para 2004 e bem próximo do limite superior de tolerância, de 8,0% (vide gráfico). No caso dos Índices Gerais de Preços, medidos pela FGV, as variações foram ainda maiores: no IGP-DI, por exemplo, a variação foi de 12,1%. Não bastasse esse desempenho, as expectativas dos analistas no início do ano apontavam uma projeção de variação de 5,7% para o IPCA em 2005, bem acima da meta já ajustada de 5,1% para o ano, e de cerca de 6,5% para o IGP-DI, o que apenas trouxe mais preocupações para o Banco Central e, em boa medida, condicionou as novas altas da taxa de juros no começo de 2005.

Índice de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA) - Var. % 12 Meses



Fonte: IBGE

De fato, o comportamento da inflação brasileira no ano passado não foi dos melhores: nossa inflação se situou em um patamar acima do que poderia ser considerado razoável para uma economia com estabilidade de preços em longo prazo.

Alguns analistas econômicos chegaram a sugerir que grande parte do problema da inflação esteve associada à velocidade de recuperação da demanda doméstica, que impulsionou o Produto Interno Bruto (PIB) para um crescimento de 5,2% em 2004. Sob tal ótica, essa velocidade de expansão seria incompatível com o crescimento da oferta agregada brasileira e, em função disso, estariam se formando pressões inflacionárias latentes. Boa parte desse diagnóstico fundamentou e legitimou as últimas altas na taxa de juros promovidas pelo Banco Central.

A análise cuidadosa dos fatores condicionantes da inflação brasileira em 2004, no entanto, sugere outros elementos peculiares atuantes no processo inflacionário.

Um primeiro aspecto que merece destaque diz respeito ao fato de que parte da inflação brasileira foi "importada" do resto do mundo. Com a retomada do crescimento econômico global no ano passado e o desempenho destacado das economias asiáticas, em particular da China, os preços internacionais das commodities subiram consideravelmente. Grande parte desse fenômeno se refletiu sobre os preços domésticos, em particular, nos preços praticados no atacado. Não foi sem razão que o Índice de Preços do Atacado (IPA-DI), que tem participação de cerca de 60% no IGP-DI, registrou variação de 14,7% em 2004.

Esse efeito, no entanto, não ficou restrito apenas aos preços do atacado e aos IGPs. Os preços dos itens administrados por contratos e monitorados, por exemplo, têm, em sua maioria, seus contratos ajustados anualmente com base nos Índices Gerais de Preços (IGPs). O conjunto desses itens tem uma participação próxima de 30% no IPCA, e a variação dos seus preços ficou perto de 10% em 2004, contribuindo em grande medida para o resultado da variação do IPCA acima da meta no ano passado.

Outro aspecto pouco mencionado diz respeito ao impacto da elevação da alíquota e a mudanças na forma de cobrança da COFINS em 2004. Embora tenha se reduzido o efeito cascata da contribuição quanto à produção, a elevação da alíquota teve impactos não desprezíveis sobre os preços de serviços e produtos importados. Claramente, as alterações promovidas na COFINS não foram neutras tanto do ponto de vista fiscal (contribuíram decisivamente para a arrecadação federal recorde no ano passado) como do inflacionário.

Esses dois elementos sugerem que parte da inflação do ano passado não foi oriunda fundamentalmente de descompasso entre a velocidade de expansão da oferta e da demanda agregadas, mas de eventos externos e mudanças tributárias. Essa dimensão não é levada em conta por boa parte dos analistas de mercado, que não consideram adequadamente esses efeitos nas suas projeções, podendo gerar equívocos futuros no processo de análise de comportamento das expectativas de mercado. ■

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

SECRETARIA E APOIO ADMINISTRATIVO: Fernando José Lopes, Ivani Fernandes Oliveira e Orlando Rossini Jr.

PUBLICIDADE - Representante comercial: Gilberto Gomes de Alencar, tel.: (11) 3287-4529 e celular (11) 9182-8395, e-mail: gilberto.alencar@terra.com.br. Contato comercial: Orlando Rossini Jr., tel.: (11) 3281-3220, fax: (11) 3262-3708 e 3281-7891, e-mail: rossini@fgvsp.br.

CIRCULAÇÃO/ASSINATURAS - Fernando José Lopes, Ivani Fernandes Oliveira e Orlando Rossini Jr. Outros estados: 0800.770.8881. Ligações de São Paulo: Tel.: 3281-3220 - fax: 11 3262-3708, e-mail: agroanalysis@fgvsp.br

PONTOS DE VENDA: São Paulo: Av. Nove de Julho, 2.029 - tel.: (11) 281-7875; Rio de Janeiro: Praia de Botafogo, 188 - tel.: (21) 2559-5535 e fax: 2559-5537.

FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS Instituição de caráter técnico-científico, educativo e filantrópico, criada em 20 de dezembro de 1944, como pessoa jurídica de direito privado, que tem por finalidade atuar no âmbito das Ciências Sociais, particularmente Economia e Administração, bem como contribuir para a proteção ambiental e o desenvolvimento sustentável.
SEDE: Praia de Botafogo, 190 - Rio de Janeiro - RJ - CEP 22253-900
ou Caixa Postal 62.591 - CEP 22257-970 - Tel.: (21) 2559-6000.

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

CONSELHO DIRETOR
PRESIDENTE: Carlos Ivan Simonsen Leal
VICE-PRESIDENTES: Francisco Oswaldo Neves Dornelles, Manoel Fernando Thompson Motta, Marcos Cintra Cavalcanti de Albuquerque
VOGAIS: Armando Klabin, Carlos Alberto Pires de Carvalho e Albuquerque, Emane Galvêas, José Luiz Miranda, Manoel Pio Corrêa Jr., Marcílio Marques Moreira, Roberto Paulo Cezar de Andrade, Sérgio Franklin Quintella
SUPLENTES: Alfredo Américo de Souza Rangel, Cristiano Buarque Franco Neto, Eduardo Vianna, Félix de Bulhões, Geraldo José Carbone, José Júlio Senna, Lindolpho de Carvalho Dias, Maria Silvia Bastos Marques, Nestor Jost

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

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



3
O AGRONEGÓCIO É O SEGUINTE

10
AGRODROPS

4
ABRE ASPAS



Expozebu 2005 abre o diálogo na cadeia de carne. Orestes Prata Tibery Junior, presidente da Associação Brasileira dos Criadores de Zebu (ABCZ), diz que os vários setores do agronegócio devem se aliar, e não se apartar

7
MACROECONOMIA
O perfil da inflação brasileira
ROGÉRIO MORI

12
NEGOCIAÇÕES INTERNACIONAIS
Guerra ao protecionismo
Contenciosos do algodão e do açúcar esquentam a Rodada de Doha

13
INDICADORES
PIB do agronegócio cresce em 2004
Melhores desempenhos foram da indústria e da distribuição

Valor Bruto da Produção (VPB) tem ligeira baixa

15
SAFRA 2004/2005
Seca altera cenário de preços

Conab aponta queda na produção

Riscos e oportunidades da soja
ANDERSON GOMES





20
LARANJA
Impactos no custo de produção
ARTHUR ANTONIO GUILARDI, MARIA LUCIA MAIA, JOÃO DAGOBERTO DE NOGUEIRA

Benefícios da pesquisa
ANTONIO AMBROSIO AMARO



26
FRUTAS
Alta qualidade e marketing

Os pólos produtores

Geração de divisas com a exportação
EVARISTO MARZABAL NEVES E LUCIANO RODRIGUES



31
FLORES
Saldo da balança cresce



33
BOI
Encurtar o ciclo e aumentar o lucro
JULIANO SABELLA

Sistemas de qualidade elevam confiança na carne
ROMÃO MIRANDA VIDAL

Plano de erradicação da aftosa avança nas Américas

Brasil pode exportar US$ 10 bilhões em couro



39
SUÍNOS
Expectativa de bons preços
FERNANDO ANTONIO PEREIRA



30
AÇÚCAR E ÁLCOOL
Demanda define a oferta

41
AGROINDÚSTRIA
Qualidade e segurança dos alimentos

Uma agenda de oportunidades para o Mercosul

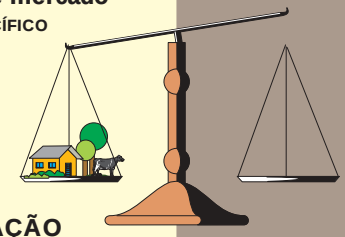


43
BIOTECNOLOGIA
A controvérsia continua



44
AMBIENTE
Mercado global do Carbono
Após a adesão da Rússia, os negócios deslancharam

46
GESTÃO
Riscos de mercado
DANIEL PACÍFICO



48
LEGISLAÇÃO

50
MERCADO FUTURO

A G R O



Comitiva do álcool

O etanol vai ser o ponto alto da visita do presidente Lula ao Japão no final de maio. Os japoneses ratificaram o Protocolo de Kyoto e precisam reduzir os níveis de poluição das grandes cidades. E o meio mais rápido e barato é a adição de álcool à gasolina. O difícil é vencer o forte *lobby* do petróleo no país.

Global food

A FAO vai promover no Brasil a primeira edição do Global Feed & Food Congress. O evento será em São Paulo, de 11 a 13 de julho, e está sendo organizado pelo Sindirações.

As inscrições podem ser feitas até 04 de julho de 2005.

www.globalfeed-food.com

Cliente de peso

A Rússia, em 2004, foi o maior mercado consumidor de carnes do Brasil. Os russos compraram US$ 867 milhões, 14% do total exportado pelo Brasil. As exportações de carne bovina *in natura* somaram US$ 239 milhões; de carne suína, US$ 441 milhões; e de carne de frango in natura, US$ 159 milhões.

Carol não-transgênica



A Carol, de Orlândia (SP), investiu R$ 300 mil para garantir a produção certificada de óleo e farelo de soja livre de transgênicos. A certificação será emitida pela empresa suíça SGS. O gerente industrial da Carol, Pedro Bérgamo, explica que o mercado sempre sinalizou que vai pagar mais por produtos comprovadamente não-transgênicos.

Sul de Minas

O produtor João Lázarro Pelosso, de Alfenas, no Sul de Minas Gerais, foi o grande vencedor do prêmio da Illy. Entre os dez primeiros, três eram do Sul de Minas, três da Zona da Mata, três do Cerrado e um da Bahia.

Farelo para a França

O Carrefour na França vai comprar do grupo Arenco farelo de soja não-transgênica. A matéria-prima vai ser utilizada por fornecedores de carne suína, de aves e ovos. O mercado europeu é o principal consumidor do não-transgênico, mas há demanda no Japão e Austrália.



Café premium

"Quem apostar no café de alta qualidade vai entrar em um mercado que deverá crescer até 10% ao ano em todo o mundo, nos próximos dez anos." A previsão, de Andrea Illy, da torrefadora italiana Illycaffé, abriu a cerimônia de premiação do 14° Premio Brasil de Qualidade para Café Expresso.

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

PROTECIONISMO

"Com a decisão da OMC em favor do Brasil, contra os subsídios, George W. Bush ganhou a chance de fazer o que já devia estar fazendo"

Editorial do jornal *The New York Times*, de 6/03/2005, sobre condenação da OMC aos subsídios dos EUA a produtores de algodão

D R O P S



Direto na palha

Mato Grosso vai realizar em julho o 8° Encontro de Plantio Direto no Cerrado. O evento acontecerá em Tangará da Serra, a 300 km de Cuiabá. Segundo a Associação do Plantio Direto no Cerrado (APDC), o sistema já responde por 41% dos 46,6 milhões de hectares ocupados pela agricultura no País.

www.apdc.com.br/encontro

Suíno FC

O Palmeiras vai mal das pernas, mas a Abipecs montou um time afinado para projetar o suíno brasileiro no exterior e também no mercado interno. Pedro de Camargo Neto escalou Rui Vargas, ex-diretor do Dipoa; Juracir Machado, ex-Icepa-SC e Cinara Batista, ex-Fundepec. "Estamos com um time de craques", comenta Pedro, que pretende atacar em duas frentes. No mercado externo, a meta é ampliar o leque de clientes. No front interno, destruir preconceitos como o que associa o suíno à gordura e à sujeira. "A carne suína é até mais saudável do que a bovina", diz o presidente da Abipecs.



www.abipecs.com.br

Boi magro



A combinação entre a queda do preço pago pelo boi gordo e a elevação dos custos de produção continua provocando perda de renda na pecuária. Estudo da Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA) e do Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada da Universidade de São Paulo (Cepea-USP) indica que em janeiro os custos de produção subiram 0,22%, mas o preço pago pelo boi gordo caiu 3,18%. Em 2004, os custos de produção subiram 10,10%; enquanto o preço pago pelo gado caiu 0,03%.

Pavilhão oriental



Prova de que as carnes suína e de aves brasileiras estão em alta lá fora é o interesse de empresas da China, Coréia, Bélgica, dos Estados Unidos e do Japão pela AveSui 2005-Feira da Indústria Latino-Americana de Aves e Suínos, que acontecerá entre os dias 11 e 13 de maio de 2005, em Florianópolis- SC. Um dos destaques da feira é a participação da Ásia. Os orientais montarão sete estandes.



www.avesui.com.br

PERDAS DA SECA

1 milhão
de toneladas
perdidas para a seca representam
R$ 500
milhões
a menos no bolso do produtor, segundo cálculos do MAPA

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

Guerra ao protecionismo

Contenciosos do algodão e açúcar esquentam a Rodada de Doha

Nos últimos três anos, o Brasil teve dois contenciosos importantes na Organização Mundial do Comércio (OMC). No primeiro, protestou contra os subsídios americanos para seus 24 mil cotonicultores e conquistou, em 03 de março último, no Órgão de Apelação, uma vitória de real impacto sobre os destinos das negociações comerciais da Rodada de Doha. O segundo trata da discordância contra os subsídios europeus ao açúcar, o produto mais protegido do mundo, que será definido durante abril, em Genebra.

Se essa movimentação abre brechas preciosas para maiores avanços na área agrícola nas decisões da Rodada de Doha, os dois casos são polêmicos e a história não chegou ao fim. No algodão, J. B. Penn e Peter Allgeier, respectivamente, subsecretário de Agricultura e secretário interino do Comércio dos EUA, confirmaram o desejo de cumprir as determinações do Órgão de Apelação da OMC, pelo caminho da OMC, e não de entendimentos bilaterais. É uma estratégia para ganhar tempo.

A possibilidade de os EUA não cumprirem a decisão do Órgão de Apelação da OMC existe. Em princípio, o prazo máximo para a remoção dos subsídios, das garantias e dos créditos às exportações é de 15 meses – terminaria em 1º de junho de 2006. Se os EUA ignorarem a decisão, como já ocorreu em outros casos, a tendência seria de o Brasil pedir à OMC autorização para retaliar as importações de produtos americanos, um direito de aplicação complexa.

Para o açúcar, na primeira etapa da disputa, o painel (comitê de investigação) reconheceu que o bloco europeu importa 1,6 milhão de toneladas de açúcar de suas ex-colônias na região da África, Caribe, Pacífico (ACP), pagando US$600 por tonelada (cotações atuais), e reexporta a mesma tonelada, subsidiada, por pouco mais de US$200.

Os árbitros julgaram ilegal o mecanismo de "subsídio cruzado", da UE, pelo qual um subsídio interno serve também para a exportação de açúcar em condições desleais. O painel condenou os europeus por concederem ilegalmente subsídios domésticos com base no Acordo Agrícola. Em primeira instância, a OMC acatou a argumentação brasileira.

A União Européia recorreu, sob a alegação de que uma nota de rodapé do Acordo de 1995, assinado pelo Brasil, registrava a exclusão da reexportação dos compromissos. Os europeus tinham o direito de exportar 1,3 milhão de açúcar subsidiado, mas exportaram 4,7 milhões de toneladas em 2001.

Em sua nova defesa, o Brasil, junto com a Austrália e Tailândia, pediu ao Órgão de Apelação, espécie de corte suprema do comércio internacional, para analisar o caso com base no Acordo de Subsídios e Medidas Compensatórias. Na prática, pede um prazo ainda mais curto, o próximo mês de julho, para os europeus cortarem suas subvenções, caso sejam condenados em definitivo

Se esse raciocínio é linear, na prática, os europeus só se moverão quando houver acordo entre seus 25 países membros sobre a reforma de seu regime açucareiro. Na briga contra a UE, o Brasil alegou que todas as exportações de açúcar branco do bloco (5 milhões de toneladas anuais) são subsidiadas, com um prejuízo anual para o País de US$1 bilhão. A condenação européia é bem provável, fundamentada somente em subsídios domésticos ou à exportação.

Com fortes argumentos, o Brasil aperta os dois maiores pilares do protecionismo e da subvenção dos países ricos contra a concorrência agrícola do mundo em desenvolvimento. Uma pressão justa sobre UE e EUA por cortes em ajudas distorcidas. ■

PAC e Farm Bill

Desde 1962, quando foi criada a Política Agrícola Comum (PAC), o arcabouço de proteção e de subsídios da União Européia, o regime para o açúcar permaneceu intocado. Sem alteração nas reformas internas e da Rodada do Uruguai (1986-1994), se reduz as perspectivas de sucesso das tentativas para passar incólume à atual Rodada de Doha. Na verdade, a UE já fez parte de sua lição de casa em 2003, quando introduziu algumas reformas liberalizantes em sua política agrícola

Quanto aos EUA, a não-reformulação da Farm Bill representa um risco concreto de enfrentar uma enxurrada de controvérsias na OMC contra seus subsídios. Enquanto o Brasil discute a possibilidade de realizar queixa contra as subvenções à soja, o mesmo sucede com a Tailândia, no arroz, e com a Argentina, no milho e no trigo.

Os EUA aumentaram de US$10,5 bilhões para US$24 bilhões os subsídios para os produtores agrícolas este ano, para manter-lhes a renda diante da queda dos preços internacionais. Para 2006, o governo Bush, em sua estratégia de ajuste fiscal, enviou projeto ao Congresso com previsão de cortes orçamentários de US$587 milhões nos subsídios. Para 2006, o executivo encaminhará ao Legislativo o orçamento da Farm Bill para o período de 2008-2014. Em relação ao montante de recursos destinados para 2002-2008, é esperada uma redução.

Onde saber mais:
www.wto.org

PIB do agronegócio cresce em 2004

Melhores desempenhos foram da indústria e da distribuição

O PIB (Produto Interno Bruto) do agronegócio, apurado pelo CEPEA-USP/CNA, mostrou uma desaceleração em 2004, com um crescimento mais modesto, de 2,60% em relação ao de 2003. De qualquer forma, houve um aumento. O lado positivo foi o aquecimento da atividade industrial ligada ao setor, enquanto o negativo foi a queda dos preços dos produtos agropecuários nos mercados nacional e internacional.

Entre os componentes do agronegócio, com o impulso proporcionado pelo processamento vegetal, o setor expandiu 5,3%. No segmento da distribuição, se observa uma evolução positiva do PIB no acumulado do ano, de 3,4%.

Quanto ao setor rural, os números fecharam com uma leve baixa de 0,7%, apesar do aumento da produção física na agricultura e na pecuária. A área de insumos também não repetiu o bom desempenho de outros anos e teve uma variação positiva de 1,7%.

No cômputo geral, a análise do agronegócio revela uma retomada de crescimento nos setores pós-porteira, ligados à indústria e distribuição. Uma virada de tendência, em função de seus resultados desde meados dos anos 90. O enfraquecimento nos insumos reflete que, diante de um menor poder de compra, a agricultura deixa de zelar, em primeiro plano, pelo uso de tecnologia.

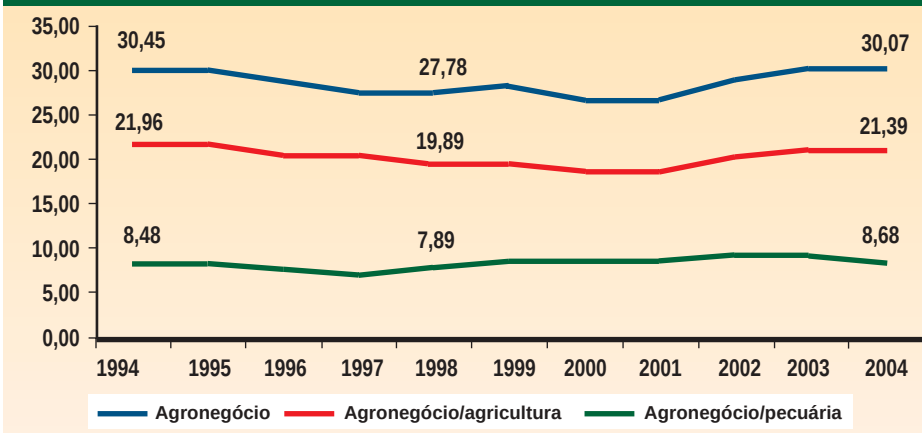
Brasil: variação % do PIB do País e do agronegócio

PIB	1994 a 2004	1994 a 1998	1998 a 2004
Insumos	84,2	5,3	75
Agropecuária	31,9	2,5	28,8
Indústria	15,3	-2,1	17,7
Distribuição	19,4	2,1	17,1
Agronegócio	24,5	0,9	23,3
Brasil	26,0	10,6	13,9

Brasil: evolução do PIB do País e do agronegócio

Setor	2003	2004	Variação %
Insumos	34,6	36,0	4,0
Agropecuária	162,0	160,6	-0,9
Indústria	158,0	166,5	5,4
Distribuição	166,0	171,7	3,4
Agronegócio	520,6	534,8	2,7
Brasil	1.702,0	1.776,0	4,3

Participação do agronegócio no PIB do Brasil (em %)



PIB da agricultura supera o do País

O longo período de crescimento do PIB da agricultura, acima do PIB do País, é um fato peculiar desta década. Segundo os índices calculados pelo IBGE para 2004, o PIB nacional subiu em 5,2%.

Diferentemente de anos anteriores, a indústria foi o setor mais dinâmico do PIB, com expansão de 6,2%. É o melhor resultado desde 1994. Em 2003, o setor teve alta de somente 0,1%. Depois de ocupar a dianteira nos últimos anos, a agropecuária mostrou expansão de 5,2%. Os serviços registraram alta de 3,7%. ■

VBP tem ligeira baixa

Renda total registra queda de 0,1%, de 2003 para 2004

O Valor Bruto da Produção (VBP) para os vinte e cinco principais produtos da agropecuária brasileira teve ligeira baixa, no ano passado, em comparação com 2003. Os produtos da agricultura: batata inglesa, cacau, cana-de-açúcar, feijão, laranja, milho, soja e trigo foram os responsáveis pela redução no faturamento bruto das lavouras.

Na batata inglesa, a retração de consumo fez os preços médios recuarem. Já o aumento da produção do cacau na Costa do Marfim diminuiu os preços do cacau no mercado mundial, com reflexos nos preços recebidos pelos produtores brasileiros. O aumento das exportações não foi suficiente para aumentar a renda dos produtores de cana-de-açúcar. A valorização do câmbio foi um dos fatores que contribuiu para a redução dos preços recebidos pelos produtores.

Os preços médios recebidos pelos produtores e na exportação do açúcar e do álcool caíram. Os problemas climáticos tiveram impactos negativos na qualidade do feijão, com reflexo na redução dos preços recebidos pelos produtores. O ajuste das exportações de suco de laranja concentrado, para compensar a produção de laranja da Flórida, nos Estados Unidos, ocorreu mediante a redução do preço de exportação. Como reflexo, houve queda nos preços recebidos pelos produtores e redução do VBP do produto.

O milho registrou queda no VBP. Como os preços de mercado não acompanharam o custo de produção, houve diminuição da área plantada na primeira safra 2004/2005. A redução do faturamento bruto também atingiu a soja. O motivo foi a rápida desaceleração dos preços da oleaginosa no mercado internacional, durante o segundo semestre do ano.

Quanto aos produtores brasileiros de trigo, apesar do aumento da produção, os preços no mercado interno caíram vertiginosamente e afetaram o VBP. Os agricultores do Rio Grande do Sul e do Paraná, juntos, ainda têm dois milhões de toneladas de trigo para serem comercializadas. A indústria brasileira importa produto da Argentina, enquanto a reserva de mercado para a cabotagem de navios com bandeira brasileira inviabiliza a política do Governo de escoar a produção para o Nordeste.

O pequeno crescimento do VBP da pecuária foi insuficiente para neutralizar a queda de faturamento bruto do setor rural. O único produto com aumento real de preços médios foi o suíno, cujo VBP cresceu. A bovinocultura de corte teve queda real de faturamento bruto.

Valor Bruto da Produção agropecuária brasileira (VBP)

Produtos	Produção			Preços médios reais (a) base jan/2005, pelo IGP-DI			Valor Bruto da Produção (VBP) (R$ milhões)		
	Unidade	2003	2004	Unidade	2003	2004	2003	2004	Var. %
Agrícolas							114585,7	113924,0	-0,6%
Algodão em caroço (1)	mil t	2.213	3.328	kg	1,27	1,31	2.816,5	4.374,3	55,3%
Amendoim (1)	mil t	175	217	kg	1,34	1,23	234,7	267,8	14,1%
Arroz (1)	mil t	10.367	12.808	kg	0,67	0,66	6.971,1	8.492,2	21,8%
Banana (2)	milhões de cachos de 10 dúzias	674	677	dúzia	0,61	0,62	4.100,8	4.216,2	2,8%
Batata Inglesa (2)	mil t	3.047	2.889	kg	0,69	0,58	2.102,7	1.665,8	-20,8%
Cacau (2)	mil t	170	169	15 kg	95,42	67,59	1.078,9	763,4	-29,2%
Café beneficiado (1)	milhões de sacas de 60 kg	28.820	38.667	60 kg	200,07	228,23	5.766,1	8.824,9	53,0%
Cana-de-açúcar (2)	mil t	389.849	410.998	t	34,59	29,95	13.484,8	12.308,9	-8,7%
Cebola (2)	mil t	1.194	1.133	kg	0,65	0,79	777,9	899,5	15,6%
Feijão (1)	mil t	3.205	3.003	kg	1,56	1,21	49.961,0	3.648,7	-92,7%
Femo (2)	mil t	656	928	kg	4,18	4,39	2.740,3	4.071,9	48,6%
Laranja (6)	milhões de caixas	448	448	cx	9,23	6,69	4.138,2	2.999,9	-27,5%
Mamona (1)	mil t	86	151	kg	0,74	0,83	63,9	125,5	96,4%
Mandioca (2)	mil t	22.147	24.004	t	163,19	197,35	3.614,1	4.737,2	31,1%
Milho (1)	mil t	47.411	42.186	kg	0,36	0,32	17.297,9	13.442,0	-22,3%
Sisal (2)	mil t	185	192	kg	0,7	0,85	129,4	163,1	26,0%
Soja (1)	mil t	52.018	49.770	kg	0,71	0,7	36.889,6	34.725,1	-5,9%
Tomate (2)	mil t	3.694	3.405	kg	0,83	0,96	3.072,1	3.281,9	6,8%
Trigo (1)	mil t	5.851	6.022	kg	0,52	0,43	3.065,7	2.601,3	-15,1%
Uva (2)	mil t	1.065	1.280	kg	1,18	1,81	1.254,6	2.314,5	84,5%
Pecuários							67.578,2	68.087,4	0,8%
Carne bovina (3)	mil t	7.700	8.000	15 kg	60,14	56,88	30.873,9	30.333,9	-1,7%
Frango (4)	mil t	7.843	8.500	kg	2,04	1,89	15.979,7	16.040,4	0,4%
Leite (3)	milhões de litros	22.595	23.521	litro	0,52	0,5	11.845,3	11.864,8	0,2%
Ovos (4)	milhões de caixas de 30 dúzias	62.855	66.627	dúzia	1,75	1,66	3.295,1	3.316,8	0,7%
Suínos (5)	mil t	2.698	2.700	15 kg	31,05	36,29	5.584,1	6.531,6	17,0%
TOTAL							182.163,8	182.011,4	-0,1%

Elaboração: CNA/Decoi

Fonte/observações: (1) CONAB; (2) IBGE; (3) CNA; (4) UBA/ABEF; (5) ABIPEC; (6) IEA-ESALQ/CEPEA-IBGE – (a) FGV: preços reais pelo IGP-DI (média de janeiro a dezembro, a preços de janeiro/o5; café: (média USP/ESALQ); laranja: (produção IEA-SP), e IBGE (demais estados); preços ESALQ/CEPEA-mercado, FGV e IEA).

Seca altera cenário de preços



A região Centro-Sul muda o cenário da colheita e comercialização da safra 2004/05. O fato pega de surpresa a agricultura e o governo. A avaliação inicial era de que, depois de um período favorável, a produção e comercialização de cereais e oleaginosas passariam por um período de ajuste. O patamar da colheita nacional saltou de 90 milhões de toneladas para 130 milhões. Há uma deficiência em infra-estrutura e logística de armazenagem, transporte e portos para sustentar esse crescimento, que precisa ser corrigida. Do mesmo modo, é necessária a operação de um novo modelo de financiamento, a exemplo dos títulos em implantação pelo Governo.

Dificuldades de venda para a safra 2004/05 eram previstas desde a fase de plantio. Naquele momento, já se pronunciava claramente uma grande produção mundial, com efeito de baixa nas *commodities*. Os produtores vinham com alta imobilização em terras e maquinaria. Devido à falta de recursos e ao aumento dos custos de produção, a expansão na área plantada ficou, no mínimo, em um terço da projetada inicialmente. A cadeia mais sensível foi a da soja, o carro-chefe da arrancada recente do setor.

Se a colheita fosse cheia, o Governo, no final do ano passado, esperava intervir em até 14 milhões de toneladas. Agora, com pleitos mais críticos centrados no algodão e no arroz, o volume ficou bem menor, ao redor de 2,3 milhões de toneladas.

O MAPA chegou a solicitar uma suplementação na verba de R$2 bilhões. Dos R$527 milhões previstos, cerca de 65% estão comprometidos com as opções de trigo. Existem outros R$350 milhões da venda dos estoques públicos, principalmente a serem obtidos com leilões de café, que representam 40% do total e estão com cotações em alta. O enfoque do governo consistia no lançamento de opções privadas de milho em Goiás e arroz no Rio Grande do Sul.

Aprovada ajuda de R$6 bi ao campo

O Conselho Monetário Nacional (CMN) aprovou pacote emergencial de R$6 bilhões em ajuda ao setor agropecuário. As dívidas com investimentos serão prorrogadas com critérios diferentes, segundo análise caso a caso. Os produtores de municípios reconhecidos como áreas de emergência poderão arrolar seus débitos para o final dos contratos. Quem estiver fora dessas áreas, mas comprovar perdas por estiagem ou renda insuficiente, poderá diluir a parcela de 2005 em até três anos.

As medidas minimizam a crise do setor. Mas o estrago da seca já está feito. O resultado significa uma forte redução, de 17 milhões de toneladas, em relação à previsão inicial para a safra 2004/2005. Cada quebra de 1 milhão de toneladas corresponde a uma perda na renda de R$500 milhões. Com a estiagem, o setor perderá aproximadamente R$8,5 bilhões.

Nas medidas anunciadas pelo CMN, também está incluída a equalização (diferença dos juros de mercado e de crédito rural bancada pelo Tesouro Nacional) dos recursos para R$1,1 bilhão, destinados à comercialização da safra com juros de 8,75%.

Além disso, serão destinados mais R$1 bilhão com juros mais baixos, para financiar a estocagem da safra e sustentar as cotações. O governo estuda a criação de uma linha de financiamento do BNDES para a capitalização das cooperativas agropecuárias.

No café, o CMN aprovou R$500 milhões para a colheita e a estocagem de uma Linha Especial de Crédito (LEC) para a comercialização. O produtor poderá alongar o prazo de pagamento do empréstimo de colheita por um período igual ao da estocagem. O limite de crédito para colheita será de até R$1,44 mil por hectare ou R$140 mil por produtor. Na estocagem, o limite é R$140 mil por produtor ou R$3 milhões por cooperativa, com prazo de pagamento de até 180 dias. Estão mantidos os preços mínimos de R$157 para o café arábica e de R$89 para o tipo robusta.

Os agricultores pedem a prorrogação por um ano do crédito de custeio e investimento. Apenas no financiamento da produção, foram aplicados R$14,5 bilhões na safra 2004/05, pelo Banco do Brasil (BB) – principal agente financeiro do setor. Os débitos começam a vencer em junho. O governo vai levantar volume emprestado para investimentos – o crédito é parcelado em oito anos. Está na lista também a prorrogação das dívidas do cacau (R$543 milhões) e do café (R$535 milhões).

O Manual do Crédito Rural autoriza os produtores a solicitarem diretamente à instituição financeira a prorrogação dos débitos, em caso de frustração da safra ou de problemas na comercialização. A solicitação, no entanto, tem de ser feita

Variáveis novas e fora das previsões

1. Valorização do real:
- Encarece em doláres as agroexportações;
- Piora a relação de troca do setor, por ter adquirido insumos e máquinas com componentes influenciados pela moeda norte-americana;

2. Estiagem no Centro-Sul:
- Forte quebra na colheita;
- Menor intervenção do Governo para sustentar preços;



Aplicação em alta na SAFRA 2004/2005

Entre julho de 2004 e janeiro deste ano, o Governo já liberou R$32,800 bilhões do total de R$46,450 bilhões programados para serem aplicados em custeio, investimento e comercialização da safra 2004/2005. O volume representa 71% da meta do plano-safra, cuja execução vai de julho do ano passado a junho deste ano. Em relação ao valor aplicado no mesmo período da safra passada, está 29% acima.

Para custeio e comercialização, foram liberados em sete meses R$23,565 bilhões, o equivalente a 82% da meta do plano-safra e 30% acima do valor aplicado no mesmo período da safra passada. É bem provável chegar com meses de antecedência perto da meta de aplicação do plano.

Na história dos programas de investimentos do BNDES, será o segundo maior volume de financiamento. No Moderfrota, programa de modernização da frota agrícola, foram aplicados R$2,175 bilhões, 33% acima do valor aplicado no plano da safra anterior. No Prodecoop, destinado às cooperativas, o aumento alcança 152%, com a liberação de R$186 milhões, contra R$140 milhões em todo o ano passado. No total, foram liberados R$5,357 milhões, contra R$7 bilhões em todo o ano.

após a comercialização, com a comprovação do prejuízo.

As metas de aplicações no plano-safra 2004/2005 podem ser superadas em cerca de R$2 bilhões, devido ao aumento das exigibilidades bancárias, com recursos controlados a 8,75% ao ano. Os recursos das exigibilidades bancárias, cuja programação era de R$11,500 bilhões até junho deste ano, atingiram R$10,779 bilhões até janeiro. Com isso, há uma estimativa de superação da meta programada, de R$11,500 bilhões.

De quem é a culpa?

Sair à procura de culpados é uma alternativa escapista, sem enfrentar a situação crítica. Os subsídios da Farm Bill estimularam em muito a sobre-oferta interna e deprimiram os preços. Esse sistema não pode continuar, e as lideranças do agronegócio, juntamente com o governo, devem combatê-lo na OMC. Por outro lado, não existe capacidade para o Governo bancar uma ampla anistia no crédito rural, ao passo que o agricultor agiu no impulso de aumentar a produção e seus negócios.

A estiagem dissipou a força do retrocesso para o agronegócio das ações passionais e generalistas, para tratar do problema conjuntural da comercialização da safra 2004/05. Esse caminho abre espaço para oportunistas e voluntários, sem compromisso com o desenvolvimento do campo. A articulação das cadeias produtivas com o envolvimento dos agentes financeiros, fornecedores de insumos, máquinas e implementos, processadores e *traders*, representa o caminho para a tomada de decisão mais correta. Todos, afinal, estão no mesmo barco. ■

Medidas anunciadas pelo governo

• Liberação de mais R$3 bilhões, sendo R$1,9 bilhão com juros de 8,75% ao ano e R$1,1 bilhão à taxa livre, a somar aos R$28,75 bilhões do Plano Agrícola e Pecuário 2004/2005;

• Outros R$1,6 bilhão poderão ser adicionados, dependendo da evolução dos depósitos à vista;

• Prorrogação do prazo das dívidas de investimento, de acordo com a capacidade de pagamento do produtor, nas operações cujas fontes de financiamento são o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), de R$2,6 bilhões, e do Fundo de Desenvolvimento do Centro-Oeste (FCO). A medida depende de publicação de Portaria do Tesouro Nacional e de normatização pelo BNDES;

• Algodão: prorrogadas por 30 dias as operações de custeio com vencimento até fevereiro;

• Trigo: para as prestações do custeio que vencem em março, o pagamento vai ser feito em três prestações iguais, nos próximos meses de junho, julho e agosto;

• Algodão e trigo: as operações somam R$360 milhões. Ambos já haviam sido prorrogados anteriormente;

• Soja: pela primeira vez, os produtores serão beneficiados com o Empréstimo do Governo Federal (EGFs);

• Safras de inverno e o milho-safrinha: R$1,3 bilhão previstos no Plano-Safra 2004/05, por intermédio do Banco do Brasil (BB).

O que a CNA reivindica

Poder Executivo

• Prorrogação dos vencimentos das parcelas de investimentos, vencidos e vincendas, em 2005 e 2006, para dois anos subseqüentes aos vencimentos dos contratos;

• Pagamento de 20% do custeio de 2005 e prorrogação do remanescente de 80%, acrescido do saldo de 2004, para ser parcelado em quatro vezes nos anos seguintes;

• Atualização dos preços mínimos aos reais custos de produção;

• Alocação de R$2,4 bilhões para a garantia de preços e suporte à comercialização, mediante lançamento de contratos de opções, Prêmio de Escoamento de Produto (PEP);

• Remoção dos estoques oficiais de milho para o Nordeste e Amazonas, para atender aos pequenos e médios produtores de aves, suínos e piscicultores;

• Alocação de recursos suficientes para subvenção ao prêmio do seguro rural.

Poder Legislativo

• Realização de audiências públicas para investigar as causas dos baixos preços agrícolas, do aumento do custo de produção, do efeito do câmbio na competitividade do agronegócio; a situação dos financiamentos e das dívidas rurais securitizadas, do PESA e dos contratos realizados pelas empresas fornecedoras de insumos com os produtores rurais, e exclusão do Artigo 6º da Medida Provisória 232.

Setor privado

• Prorrogação por 90 dias das parcelas a vencer dos contratos com fornecedores de insumos e tradings.

CONAB aponta quebra na safra 2004/05



Brasil: previsão da safra de grãos

Cultura	2003/04	2004/05*	2004/05**
Algodão (pluma)	1.309	1.335	1.392
Arroz	12.808	12.633	12.809
Feijão (total)	2.994	3.062	2.838
Milho (total)	42.192	43.147	39.040
Soja	49.770	61.409	57.028
Trigo	5.851	6.022	6.022
Outras	4.228	4.314	4.279
Total	119.152	131.922	123.408

* Previsão de dezembro/04 –** Previsão de fevereiro/05
Fonte: CONAB

Brasil: exportação do complexo soja (1998 a 2004)

Anos	Quantidade (1000t)	Preço US$/t	Valor (milhões US$)
1999			
Grão	8.917	179	1.593
Farelo	10.431	144	1.504
Óleo	1.522	441	671
Total			**3.768**
2000			
Grão	11.517	190	2.188
Farelo	9.364	176	1.648
Óleo	1.073	335	359
Total			**4.195**
2001			
Grão	15.676	174	2.726
Farelo	11.271	183	2.065
Óleo	1.625	306	506
Total			**5.297**
2002			
Grão	15.970	190	3.032
Farelo	12.517	176	2.199
Óleo	1.934	402	778
Total			**6.009**
2003			
Grão	19.890	216	4.290
Farelo	13.602	191	2.602
Óleo	2.486	496	1.233
Total			**8.125**
2004			
Grão	19.248	280	5.395
Farelo	14.486	226	3.271
Óleo	2.517	549	1.382
Total			**10.048**
2005 (P)			
Grão	21.300	220	4.686
Farelo	14.700	185	2.720
Óleo	2.700	480	1.296
Total			**8.702**

(P) - previsão Abiove para o ano comercial (fev / jan)
Atualizado em 10 de março de 2005
Fonte: Secex - 1995 a 2004 (ano calendário)
Elaboração: Abiove - coordenadoria de economia e estatística.

A Companhia Nacional de Abastecimento (Conab) estimou uma produção de 123,4 milhões de toneladas de grãos, no terceiro levantamento da safra nacional 2004/2005. Comparando-se com os números da safra 2003/04, de 119,1 milhões de toneladas, há um acréscimo de 3,6%.

As culturas de algodão, amendoim, arroz, girassol, mamona, soja e trigo registraram aumento de produção. O maior destaque positivo ficou por conta da soja, com acréscimo de 14,6%, ou seja, 7,3 milhões de toneladas em termos absolutos. Esse resultado é decorrente de um aumento de 6,7% na produtividade e de 7,4% na área plantada.

Em relação ao segundo levantamento realizado pela Conab, em dezembro de 2004, quando a produção foi estimada em 131,9 milhões de toneladas, houve uma redução de 6,4% nas previsões. A queda na estimativa de produção é decorrente, principalmente, da estiagem na região Sul.

Em relação ao segundo levantamento, a queda da safra brasileira foi de 7,1%, no caso da lavoura de soja, cuja estimativa passou de 61,4 milhões de toneladas para 57 milhões de toneladas. No caso do milho da primeira safra, a queda foi de 10%, de 32,6 milhões de toneladas para 29,3 milhões de toneladas. A pesquisa da Conab foi realizada no período de 14 a 18 de fevereiro, nas regiões: Sul, Sudeste, Centro-Oeste e Norte. ■

Brasil: soja e derivados – Balanço de oferta/demanda - setor industrial ano comercial (fev / jan) – (1000 t)

Discriminação	2005/06 (p)	2004/05 (p)	2003/04	2002/2003	2001/2002	2000/2001	1999/2000	1998/1999
Grão								
Estoque inicial	1.000	1.124	294	341	429	459	624	360
Produção	53.900	50.100	51.875	42.769	39.058	34.127	31.377	32.665
Importação	200	364	1.124	1.100	849	799	615	355
Sementes/outros	2.800	2.650	2.500	2.000	1.700	1.600	1.600	1.600
Exportação	21.300	19.257	19.987	16.074	15.522	11.778	8.912	9.324
Processamento	30.600	29.200	27.796	25.842	22.773	21.578	21.645	21.832
Estoque final	1000*	800*	1124*	294	341	429	459	624

(p) - previsão – * o valor refere-se somente aos estoques em poder das indústrias de óleos vegetais.
Atualizado em 10 de março de 2005 – Fonte/elaboração: abiove - coordenadoria de economia e estatística

Situação dramática no Sul

No final do desenvolvimento vegetativo das lavouras, devido à seca nos estados do Rio Grande do Sul, Paraná, Santa Catarina e Mato Grosso do Sul, a produção deverá sofrer quebra. A Associação Brasileira de Óleos Vegetais (ABIOVE) refez 'para baixo' sua previsão de produção e moagem no complexo da soja. A Casa Civil da Presidência da República coordena um grupo de trabalho interministerial para tratar de medidas emergenciais para as regiões atingidas pela seca.

A situação mais dramática acontece no Rio Grande do Sul. Segundo a estimativa inicial da Fecoagro, com base em pesquisa que cobriu dois terços da área cultivada com soja no Estado, com coleta de dados de 31 cooperativas filiadas, a produção de soja gaúcha despencará de 9,4 milhões para 4,14 milhões de hectares. Uma baixa de 57% no terceiro maior Estado produtor do País. Quanto ao milho, a Emater/RS estima reduzir a colheita de 4,5 milhões para 2,5 milhões de toneladas, que representa uma perda de 45%.

Os prejuízos no campo, na região Sul, ultrapassam R$3,45 bilhões, de acordo com estimativas feitas por órgãos vinculados às secretarias dos três Estados. As culturas com maiores danos são: soja, milho e feijão. Os valores alcançam R$1,1 bilhão no Paraná, R$400 milhões em Santa Catarina e R$1,35 bilhão no Rio Grande do Sul. As perdas podem ficar maiores, caso se confirme as previsões de prolongamento do clima seco para o segundo semestre.



Riscos e oportunidades da soja

ANDERSON GALVÃO GOMES

O ano de 2005 marcou o fim do último ciclo de alta das cotações da soja no mercado internacional. Mesmo anunciada, a conjuntura pegou no contra-pé uma parcela significativa dos produtores brasileiros. De um patamar recorde, as cotações do grão negociado na Bolsa de Chicago caíram para o nível de US$ 5,00/bushel, à medida que se concretizava a expectativa de recomposição dos estoques mundiais da oleaginosa.

A confirmação da quebra de produção na América do Sul, mais precisamente no Brasil, permitiu que as cotações da CBOT voltassem ao patamar histórico dos US$ 6,00/bushel já no final de fevereiro.

A incerteza e o temor para o sojicultor brasileiro de que a safra 2004/05 fosse desfavorável tomou conta da cena. A crise anunciada de preços vira como se fosse de produção própria.

Outro item adicionado à agenda do mercado é sobre a decisão do produtor norte-americano no que diz respeito à intenção de plantio para a safra 2005/06.

Algumas empresas privadas de análise nos EUA já apontam uma redução na área plantada, que pode ser superior a 2% do total plantado em 2004/05 (30,518 milhões de hectares), em função:

1. Do ataque da ferrugem,
2. Da rotação de cultura e
3. Do cenário desfavorável para os preços da soja.

Com a frustração da safra brasileira, os preços da soja negociada na CBOT subiram desde o começo de janeiro. Para o produtor que conseguir bons níveis de produtividade, essa é uma perspectiva positiva quanto ao resultado econômico da safra.

Para o produtor estadunidense, que está na eminência de tomar a decisão de plantio da próxima safra, a recuperação dos preços da soja na CBOT também significou um alento, principalmente se analisarmos o comportamento relativo da soja face ao milho.

Desde o começo de fevereiro, o preço da soja na CBOT subiu de forma muito mais intensa do que o do milho. Então, o tradicional indicador de 2:1 para a relação de preços dessas culturas volta a ficar francamente favorável ao plantio da soja.

Com tal recuperação na relação soja/milho, acredita-se inclusive que a mesma seja suficiente para compensar parcialmente, senão na totalidade, o custo de controle da ferrugem da soja. Mesmo com um substancial incremento no custo com defensivos para o controle da ferrugem, o patamar atual das cotações possibilita equilibrar o resultado operacional entre a produção de soja e milho, com o cenário de preços indicado pela CBOT para o momento da colheita nos EUA, no final desse ano.

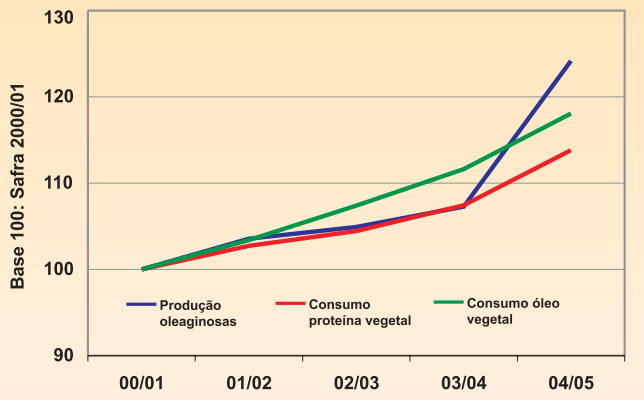
Diante da reversão na tendência de preços, é muito provável que o relatório de intenção de plantio a ser divulgado em 31 de março próximo traga surpresas desagradáveis no que

Relação soja *versus* milho na CBOT[1]



[1]Fonte: CBOT – Elaboração: Céleres
Baseado no contrato futuro da soja (nov/05) e milho (dez/05)

Oferta e demanda mundial de oleaginosas e seus derivados



Fonte: USDA/ERS – Elaboração: Céleres

Custos comparativos de produção nos EUA

	Milho	Soja[2]	Soja[3]
Produtividade (bu/acre)	160	50	50
Preço de venda (US$/bu)	$2,30	$5,00	$6,30
Receita bruta (US$/acre)[1]	**$368,0**	**$250,0**	**$315,0**
Custos diretos (US$/acre)	**$(146,0)**	**$(78,0)**	**$(102,0)**
Fertilizantes	$(54,0)	$(19,0)	$(19,0)
Defensivos	$(33,0)	$(30,0)	$(54,0)
Sementes	$(34,0)	$(21,0)	$(21,0)
Secagem	$(10,0)	$-	$-
Armazenagem	$(7,0)	$(3,0)	$(3,0)
Seguro agrícola	$(8,0)	$(5,0)	$(5,0)
Margem operacional bruta (US$/acre) .	**$222,0**	**$172,0**	**$213,0**

1/ Não considera pagamentos governamentais
2/ Sem controle de ferrugem, preço no patamar de US$ 5,00/bushel
3/ Com controle de ferrugem, preço no patamar de US$ 6,30/bushel
Fonte: Céleres

diz respeito à área a ser plantada nos EUA, nesse verão.

Mas além dos aspectos relativos à produção de soja nos EUA e no Brasil, quais fatores devem afetar o cenário de mercado no decorrer de 2005?

Com exceção ao fato de o ano agrícola 2004/05 ter sido espetacular, por conta da safra de soja nos EUA, o padrão observado nos últimos cinco anos é de o consumo de óleos e proteína vegetal crescer igual ou acima do ritmo da produção.

Mantido o padrão dos últimos anos, é pouco provável que os preços da soja no mercado internacional caiam pela simples falta de demanda.

As projeções do FMI para o crescimento econômico mundial em 2005 sinalizam um cenário positivo. Na China, o maior comprador individual de soja, a preocupação é evitar o aquecimento da economia local, que por conta do ritmo constante de crescimento das últimas duas décadas já causa forte pressão sobre a infra-estrutura existente no país.

É importante analisar as alterações no padrão de consumo dos alimentos observados nos últimos anos na China. Enquanto houve uma substancial redução no consumo *per capita* de grãos *in natura*, os produtos de maior riqueza alimentícia e de maior valor agregado, ocorreu um substancial crescimento nos últimos anos, e tal padrão permaneceu intacto em 2003 e 2004.

Chama a atenção o substancial crescimento dos óleos vegetais, carnes e lácteos, diretamente relacionado com o aumento da demanda local não só por soja, mas por outras oleaginosas.

Já na União Européia, o consumo de oleaginosas, para o uso na alimentação animal, se encontra num padrão de crescimento meramente vegetativo.

Tomando como referência a produção anual de ração animal no bloco econômico, se observa que há exatos dez anos, a produção total está na casa de 120 milhões de toneladas/ano. Após um pico de 127 milhões de toneladas produzidos em 2002, houve um decréscimo no volume produzido em 2003, de 1,7%.

Mesmo com esse crescimento modesto, face às participações médias do farelo na composição das rações, a demanda total por farelo de soja na União Européia fica na ordem de 27,0 milhões de toneladas, atendida em parte pela importação de soja em grão, e o saldo, pela importação de farelo já processado.

Em linhas gerais, é nítida a dependência mundial atual sobre a produção de soja para atender à demanda por proteína.

No ano agrícola 2004/05, o farelo de soja deve responder por 68,1% da produção total de proteína vegetal. As atenções estarão dirigidas ao desenvolvimento final da safra de soja sul-americana e às apostas sobre a área a ser plantada nos EUA, bem como ao efeito da ferrugem asiática sobre os níveis locais de produtividade.

Diante dos fatos discutidos, podemos esperar que o comportamento geral dos preços da soja no decorrer de 2005, no mercado internacional, supere as médias históricas, com referência na CBOT.

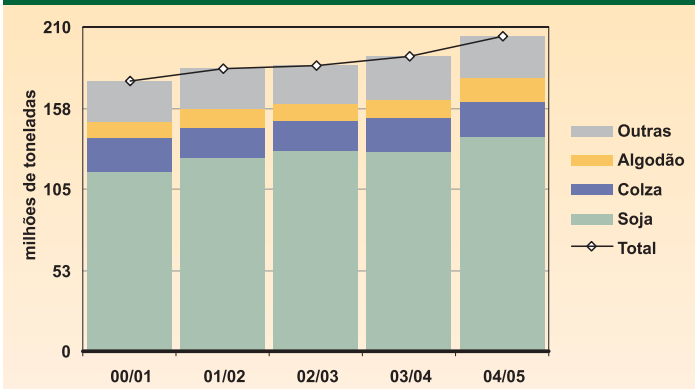
O preço de equilíbrio da soja na CBOT em função da relação estoque/consumo projetada para 2005 deve ficar em um patamar intermediário próximo de US$6,50/bushel.

Evidentemente, trata-se de um valor abaixo dos níveis observados em 2003 e 2004, mas que, feitas as contas de fobbing, para o mercado brasileiro, possibilitará rentabilidade para os produtores locais com índices razoáveis de produtividade; o suficiente para garantir alguma atratividade no negócio de produção da soja. Mas aqueles produtores instalados nos locais mais distantes, onde o custo de logística é maior, certamente continuarão a enfrentar problemas de rentabilidade.

Para a safra 2004/05, em termos de preço para a soja, o pior já passou. Cabe aos agentes do setor, principalmente os produtores, adotarem uma estratégia de vendas que possibilite tirar proveito da reversão da tendência dos preços da soja no mercado da CBOT.

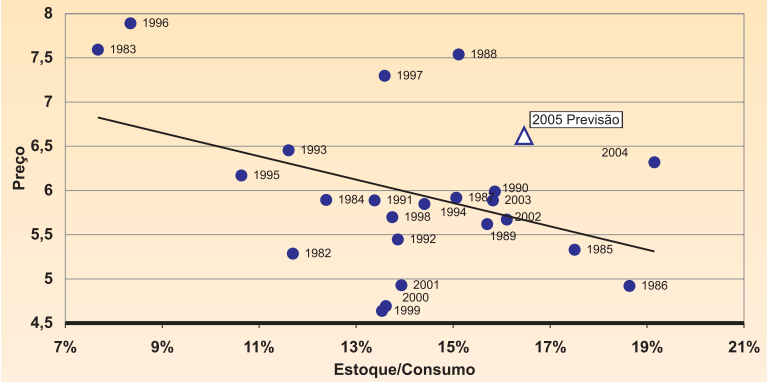
Vale ressaltar, porém, que dentro de um cenário de curto a médio prazos, o nível de volatilidade das cotações da soja, seja por influência da CBOT ou da própria taxa de câmbio, exigirá um bom plano comercial para minimizar o risco de mercado. ■

Produção mundial de proteínas vegetais



Fonte: USDA/FAS

Relação estoque/consumo *versus* preço da soja na CBOT



Fonte: Céleres/CBOT
Preço médio 1ª entrega na CBOT no 3º trimestre de cada ano em US$/bushel

ANDERSON GALVÃO GOMES *é Diretor da Céleres, empresa de consultoria especializada em agronegócios e sediada em Uberlândia, Minas Gerais.*



Impactos nos custos de produção

ARTHUR ANTONIO GHILARDI
MARIA LUCIA MAIA
JOÃO DAGOBERTO DE NEGRI

Nos últimos cinco anos, foram intensas as mudanças registradas nos diversos segmentos da citricultura brasileira, com acentuados impactos nos seus custos e receitas de produção. Com base em metodologia usada pelo Instituto de Economia Agrícola, foi realizada uma estimativa de custo (básico) de produção de laranja para a indústria, Safra Agrícola 2003/04, aos preços vigentes no início do mês de maio de 2004, para as regiões Norte e Sul do Estado de São Paulo.

Os indicadores e as análises de rentabilidade levam em conta dois aspectos adicionais:

1. Inclusão das despesas de comercialização obrigatórias do setor, como o frete e as contribuições sociais, e do Fundo de Defesa da Citricultura (Fundecitrus);
2. Receitas líquidas estimadas se destinam a remunerar também o grupo de fatores de produção da atividade não considerados no COT, quais sejam: terra, empresário e investimentos em máquinas, equipamentos, construções e instalações.

As estimativas registram as operações e os fatores de produção empregados pela maioria dos pequenos e médios produtores. Não estão incluídos operações e fatores utilizados de maneira não usual. Foi considerado o mínimo de pulverizações efetivamente efetuadas pela grande maioria dos pequenos e médios produtores, com a inclusão, além das pulverizações de herbicidas, florada e foliar, dos controles de ferrugem, leprose, mosca-das-frutas e formigas.

Além disso, decidiu-se acrescer os custos com controles específicos, tanto isoladamente como de maneira combinada, de bicho-furão, ortézia, pinta preta e podridão floral.

A queda do custo de produção na região Sul, relativamente à região Norte, se deve às menores exigências nos tratos culturais relacionados com as condições de solo e clima. Tem-se menor dispêndio nos custos relacionados com defensivos, inclusive na formação da atividade,

Custo operacional por hectare (300 pés) da laranja para a indústria - maio de 2004 (1)

Item	Região Norte		Região Sul	
	R$/ha	R$/cx	R$/ha	R$/cx
Mão-de-obra	76,67	0,13	74,14	0,12
Operações de máquinas	539,40	0,90	511,16	0,85
Adubos e corretivos	650,90	1,08	650,90	1,08
Defensivos	1.080,30	1,80	886,27	1,48
Outros materiais	3,42	0,01	3,42	0,01
Colheita-empreitada	780,00	1,30	780,00	1,30
Custo operacional efetivo (COE)	3.130,69	5,22	2.905,89	4,84
Depreciação do pomar (2)	413,88	0,69	376,66	0,63
Encargos financeiros (3)	136,97	0,23	127,13	0,21
Depreciação das máquinas utilizadas	159,89	0,27	150,95	0,25
Encargos sociais (4)	49,84	0,08	48,19	0,08
Custo operacional total (COT)	3.891,27	6,49	3.608,82	6,01

(1) Produção média de pomar com idade entre 7 a 19 anos = 600 caixas de 40,8 quilos
(2) Custo de formação (4 anos) rateado pela vida útil do pomar (15 anos). Com base na formação do pomar de junho de 2000. Depreciação atualizada para maio/2004 pelo IGP-DI (67,66%)
(3) Taxa de juros de 8,75% a.a. sobre 50% do custo operacional efetivo
(4) Incidente sobre pagamento à mão-de-obra e tratorista (65%). Colheita (empreita) já com encargos sociais.

o que se verifica pela menor estimativa do item depreciação do pomar.

Para um grande número de pequenos e médios produtores de laranja para a indústria do Estado, os custos de produção seguramente se situam acima do custo básico. As estimativas de custo do uso mais intensivo de inseticidas (contra bicho-furão e ortézia, entre outros) e de fungicidas (na prevenção de pinta preta e podridão floral) melhoram a representação do custo de produção. Isso, entretanto, somente é possível por meio de um amplo trabalho que aborde de maneira detalhada a tecnologia adotada pelos produtores, o que possibilitaria, inclusive, avançar no conhecimento das dificuldades mais recentes da realidade citrícola, como as relacionadas com a extensão e implicações da morte súbita dos citros (MSC).

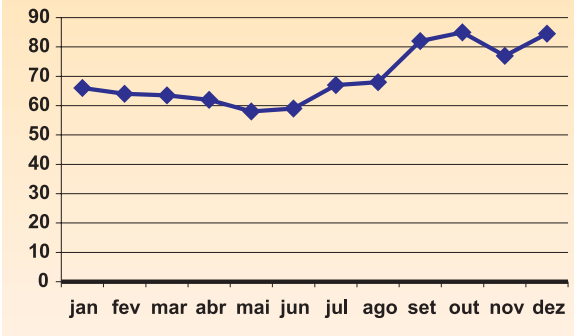
ARTHUR ANTONIO GHILARDI *(arthurghi@iea.sp.gov.br)*,
MARIA LUCIA MAIA *(mlmaia@iac.sp.gov.br)*
e **JOÃO DAGOBERTO DE NEGRI**
(dagoberto@centrodecitricultura.br)
são pesquisadores.

Produção de laranja

Ano	Estado de São Paulo (1) Pés novos (1)	Pés em produção (1)	Produção (3)	Produção Flórida (3)
2000/01	19,9	195,2	356,3	223,3
2001/02	20,8	184,9	328,2	230,0
2002/03	23,8	187,8	361,8	267,0
2003/04	25,0	187,5	327,1	296,1
2004/05	26,2	186,7	359,7	162,0
2005/06	26,9	186,8	354,3	-

Fonte: Secretaria da Agricultura do Estado de São Paulo, USDA
(1) Milhões de árvores; (2) até 3 anos; (3) milhões de caixas de 40,8 quilos

Cotação do suco de laranja: 2004
(Centavos de US$ por libra)



Fonte: Bolsa de Nova York



Cenários para a safra 2005/06

Com base no custo de produção do IEA para a safra 2004/05, dois cenários foram montados para avaliar o preço de equilíbrio para a atividade, a saber:

Cenário com aumento no custo de produção de:
- 10% = custo por caixa = de R$6,60 a R$7,13
- 5% = custo por caixa = de R$6,32 a R$6,81

Diante dessa projeção elementar, mas de caráter provocativo, com o avanço das negociações entre indústria e produtores, para a fixação do preço da matéria-prima, fica, em princípio, uma referência. Sem grandes distúrbios, a conjuntura caminha de forma favorável para uma boa rentabilidade de toda a cadeia produtiva. É a hora de mostrar o bom senso.

O Departamento de Agricultura dos EUA (USDA) reduziu em mais de seis milhões de caixas a estimativa de produção de laranjas da Flórida em 2004/2005, um corte maior do que o esperado. O USDA agora prevê uma queda de 3,5% sobre a estimativa divulgada em dezembro, de 168 milhões (e que já embutia uma redução de oito milhões de caixas). Como resultado dos tornados registrados na região, a produção deverá ficar um terço abaixo da safra anterior.

A menor oferta de matéria-prima trouxe recuperação das cotações nos contratos futuros do suco de laranja na bolsa de Nova York, principalmente ao longo do segundo semestre de 2004. Essa ascendência está longe de significar um alcance nos patamares históricos de alta. No mercado interno, a caixa de 40,8 quilos é vendida às indústrias de suco na base de R$6,85, segundo acompanhamento do Cepea/Esalq, perto do preço de equilíbrio.

Na estimativa da safra 2005/06 de laranja para o estado de São Paulo, divulgada pelo Instituto de Economia Agrícola (IEA), Secretaria de Agricultura, existe uma diminuição. O segmento produtor aguardava uma baixa mais intensa, em razão da bianualidade da cultura e da seca ocorrida durante a florada principal dos pomares. Para os produtores, que enfrentam custos crescentes de produção e chegam a derrubar árvores produtivas, isso frustra em parte a perspectiva de uma melhor negociação de preços com a indústria.

As exportações brasileiras de suco de laranja somaram 1,297 milhão de toneladas em 2004, 3,8% a menos que em 2003, quando o total das vendas ao exterior foi de 1,347 milhão de toneladas, segundo a Associação Brasileira dos Exportadores de Cítricos (Abecitrus). O desempenho negativo do comércio com o Nafta foi a principal razão da queda de 32,7% no volume exportado aos países do bloco. Em contrapartida, a União Européia, principal mercado do suco brasileiro, comprou 0,83% a mais em 2004, em relação a 2003. Foram exportadas 932,7 mil toneladas no ano passado para os europeus. As vendas para a Ásia subiram 1,75% em 2004, para 142, 5 mil toneladas.



Benefícios da pesquisa

ANTONIO AMBRÓSIO AMARO

Como parece que não existe, até o momento, uma maneira objetiva, satisfatória e suficiente para se avaliar quantitativa e qualitativamente os resultados de pesquisas agrícolas, faz-se uma tentativa de examinar um pouco mais detidamente os benefícios advindos das pesquisas e da difusão desses conhecimentos na citricultura brasileira.

Dessa maneira, procurou-se organizar algumas das contribuições no sentido econômico e social, tendo-se observado uma convergência de resultados entre os indicadores considerados.

Uma série longa de produção e de produtividade da terra – um dos indicadores do impacto da pesquisa – mostra tendência ascendente em quase todo o período de 1930 a 2004. Evidentemente, a produtividade é função de fatores fixos, mais difíceis de serem mudados nas plantações já estabelecidas, e de fatores variáveis que podem ser modificados a custos razoáveis em comparação com as receitas auferidas.

Para a laranja, o IEA dispõe de uma série de dados sobre área e produção desde 1930. Assim, foi possível calcular as produtividades médias, aparente e efetiva, para 15 qüinqüênios, de modo a evitar resultados influenciados por condições espúrias em determinados anos.

A partir do qüinqüênio 1955-59, a produtividade média por hectare foi nitidamente ascendente, ou seja, de desenvolvimento e de expansão da citricultura em resposta aos plantios de clones novos, melhoria de tratos culturais e aumentos de densidade de plantio em São Paulo, onde a valorização das terras se tornou um elemento mais importante do que apenas a produção por planta.

Em plantios adensados, haverá a necessidade de mais água, mais fertilizantes e defensivos por unidade de área. Todavia, a irrigação não só diminui o risco de a produtividade ser afetada, mas também permite a dilatação do período de colheita.

Uma forma de evidenciar a contribuição da variação da produtividade em termos econômicos é simular o cálculo do valor da produção que se obtém com e sem os resultados de pesquisa. Para tanto, se deve considerar que a produtividade da cultura aumenta, porque são adotados novos padrões de tecnologia e de gestão empresarial.

A pesquisa em citricultura foi direcionada, quase sempre, a problemas que afetaram a produtividade (surgimento de pragas e doenças; queda de fertilidade da terra etc.). Então, se poderia contrastar o valor real da produção (calculado em dólares) com um valor simulado, se não houvesse o aumento da produtividade proporcionada pela pesquisa.

A diferença entre o valor da produção estimado para o período 2000 a 2004 e o valor simulado, que seria obtido nesse mesmo período ao se admitir a produtividade média por hectare registrada no qüinqüênio 1995-99, foi calculada em US$237,7 milhões, ou seja, algo em torno de US$47,5 milhões por safra.

Da mesma forma, se a diferença fosse calculada para o qüinqüênio 1995-99 ao se adotar uma simulação da produtividade média observada no qüinqüênio imediatamente anterior (1990-94), esse valor poderia chegar a cerca de US$ 80,1 milhões por safra.

Ao se estimar os valores da

Cultura de laranja no estado de São Paulo

Qüinqüênio	Área Cultivada (1.000 ha)	Área em Produção (1.000 ha)	Produtividade Média (caixa/ha) Aparente	Efetiva
1930-34	39,6	36,8	361	388
1935-39	37,0	34,4	326	354
1940-44	39,5	-	276	-
1945-49	19,8	-	211	-
1950-54	18,6	-	189	-
1955-59	51,3	-	198	-
1960-64	105,5	-	215	-
1965-69	129,2	-	256	-
1970-74	200,8	178,1	232	337
1975-79	430,4	326,3	257	341
1980-84	550,3	440,9	334	408
1985-89	650,1	536,8	364	441
1990-94	784,2	625,4	370	465
1995-99	826,3	715,6	441	510
2000-04	696,1	628,1	485	537

1 Densidade de plantio:
a) Até 1984, *stand* de 200 plantas/ha em geral;
b) Plantas novas (até 3 anos) por hectare: >1985 a 1989 = 237; >1990 a 1994 = 253; >1995 a 1997 = 270; > 1997 a 1999 = 297; > 2000 = 300; > 2001 a 2003 = 350;
c) Plantas em produção por hectare: > 1985 a 1989 = 212; >1990 = 225; >1995 a 1999 = 260; > 2000 a 2003 = 300.
Fonte: dados do autor, a partir de dados do IEA/CATI (Estimativas e Previsões de Safra, Estado de São Paulo).

produção com preços da laranja posta-fábrica, em contraposição aos preços da fruta no pé, conclui-se que 72% dos ganhos, que teriam sido auferidos por safra, seriam apropriados pelos agricultores, enquanto o restante seria distribuído entre colhedores e transporte da fruta dos pomares até as fábricas. Em outras palavras, os benefícios se espalhariam pelos demais elos da cadeia produtiva.

Receita bruta do setor citrícola no estado de São Paulo

Ano	Produção (Milhão de caixas)	Preço (1) (US$/cx.)	Receita estimada (US$1.000)	Produção ajustada (Milhão de caixas)	Receita simulada (2) (US$1.000)	Valor ajustado (US$1.000)
2000	356	2,00	712.000	338	676.000	36.000
2001	328	3,20	1.049.600	312	998.400	51.200
2002	362	3,40	1.230.080	344	1.169.600	60.480
2003	306 (3)	3,00	918.000	291	873.000	45.000
2004 (4)	361	2,50	902.500	343	857.500	45.000
Total	1.713	2,81	4.812.180	1.628	4.574.500	237.680

(1) Caixa (40,8kg) posta fábrica
(2) Simulada: fator 0,95 (510/537 cx/ha)
(3) Ajuste na produção
(4) Dados ajustados (junho de 2004)
Fonte: Dados do IEA, refinados pelo autor.

A análise dos preços pagos pelos consumidores na cidade de São Paulo evidenciou taxas anuais de redução de preços bastante expressivas para uma cesta de alimentos, no período de 1975 a 2000, dentre os quais, a laranja (-2,65% a.a.). Assim, 'é certo que uma redução de preços de tamanha magnitude é resultado de um conjunto de fatores. Entretanto, sem uma forte elevação da produtividade4, como a ocorrida no período, seria impossível aos agricultores absorverem tais reduções de preços sem uma ruptura na oferta'.

Em outra perspectiva, o poder de compra médio anual de laranja, pelos consumidores, na cidade de São Paulo, tendo como referencial o salário mínimo no período de 1985 a 2003, mostrou pouca variação a partir do Plano Real (1994). A exceção foi 2002, devido à situação momentânea de mercado (incluindo a taxa de câmbio), que provocou forte alta no preço médio recebido pelos citricultores para a fruta ainda nos pomares.

Em geral, no segundo semestre, em média, esse poder de compra é 8% maior do que no primeiro semestre, o que pode ser interpretado, de um lado, pela erosão do valor do salário mínimo de janeiro a abril de cada ano, e, por outro lado, pela elevação dos preços da laranja ao consumidor devido, principalmente, à redução das quantidades ofertadas (fruta temporã) justamente numa época de clima mais quente.

Pressupostos

- Deixou-se de analisar tão somente resultados de ensaios em pomares conduzidos em estações experimentais e se preferiu considerar a produtividade média (efetiva e aparente) estimada para as áreas plantadas com laranja, no Estado de São Paulo.
- Admitiu-se que todos os fatores de influência estariam sendo captados, alguns aleatórios, mas a grande maioria como reflexo da adoção de progresso tecnológico por parte dos citricultores paulistas (estimados ao redor de 20 mil) e, sem dúvida, embasados em geração e difusão de pesquisas.

Outro efeito benéfico dos resultados da pesquisa agrícola pode ser entendido em função do processo de seleção e de desenvolvimento de variedades (precoces, medianas e tardias). Isso permite estender o período de disponibilidade das frutas cítricas no mercado, reduzindo a variabilidade dos preços dentro do ano e entre anos, ou seja, sem crises de suprimento. Da mesma forma, as técnicas de irrigação não somente tornam menor o risco de a produtividade ser afetada, como também permitem maior produção por unidade de área.

A maior profissionalização do produtor e o incentivo à pesquisa, com a formação de recursos humanos pelos setores público e privado, contando com o apoio das agências de fomento, tendem a mostrar que, apesar dos desafios, o agronegócio citrícola não será somente mais um ciclo na agricultura e no desenvolvimento do Brasil. ■

ANTONIO AMBRÓSIO AMARO *é pesquisador do Instituto de Economia Agrícola (amaro@iea.sp.gov.br)*

Entomologia lidera os trabalhos científicos

Entre 1980 e 2003, foram publicados 672 artigos em 40 volumes da *Revista Laranja*, do Instituto Agronômico (IAC/APTA), vinculado à Secretaria de Agricultura e Abastecimento do Estado de São Paulo. Como seria praticamente impossível tratar de cada tema abrangido pela pesquisa em citros, procurou-se quantificá-los em 10 grandes grupos.

O maior número de artigos foi classificado nas áreas de Fitopatologia e Entomologia (233), o que se pode atribuir aos sérios problemas enfrentados pela citricultura (tristeza, cancro cítrico, gomose, declínio, Clorose Variegada dos Citros-CVC e Morte Súbita dos Citros-MSC), que atingem diretamente a sobrevivência das plantas, a produtividade e, conseqüentemente, a lucratividade do pomar, afetando as vantagens comparativas da produção de laranja em São Paulo.

Na área de Administração e Economia, foram apresentados 162 trabalhos referentes a custos de produção, preços e relações comerciais entre produtores e indústria, bem como à evolução setorial e à política da agroindústria cítrica brasileira, refletindo-se por vezes na adoção de resultados fitotécnicos gerados pela pesquisa.

Cabe citar que nos 17 congressos brasileiros de fruticultura, promovidos pela Sociedade Brasileira de Fruticultura desde em 1971, os títulos de trabalhos referentes especificamente à citricultura (786) representaram 18% de um total de 4.484 relatos.



Tendências para 2009

ANTONIO AMBRÓSIO AMARO

A estimativa de projeções da produção de laranja no Estado de São Paulo, com base nos dados divulgados pelo Instituto de Economia Agrícola (IEA/APTA/SAA-SP), foi feita com a aplicação de cálculos de produtividade média e de número de plantas por quatro faixas etárias.

Os resultados devem ser vistos como projeções, e não como estimativas de produção, porque a produtividade por planta pode variar de ano para ano, em função, principalmente, dos tratos culturais, do uso de irrigação; dos preços recebidos e resultados financeiros, bem como do clima, em especial, na época de florada das plantas.

A projeção da distribuição etária aponta aumento relativo do número de plantas na faixa com mais de 10 anos, quando se considera o período de 2002 a 2009. Para a faixa entre 4 e 7 anos, a tendência deverá ser de redução até 2004 e de aumento a partir de 2005. A participação das plantas na faixa de 8 a 10 anos deverá ser decrescente, ao passo que na faixa com até 3 anos de plantio deverá haver estabilidade.

Os resultados obtidos indicam que a produção poderá variar de 368 milhões de caixas em 2002 até 346 milhões em 2009, quando se adota o cálculo em função das quatro faixas etárias, ou de 366 milhões em 2002 até 352 milhões em 2009, ao se admitir uma produtividade média de 2 caixas por planta em produção.

De 1997/98 a 2000/01, o processamento de laranja no Brasil e nos Estados Unidos representou 86% do total mundial, e a industrialização absorveu, respectivamente, 71% e 82% de suas produções (FAO 2001).

Procurou-se comparar as projeções feitas para a Flórida pelo Departamento de Citrus da Flórida, em 2001, com os resultados obtidos para São Paulo, tendo em conta que as cotações de suco concentrado de laranja estão intimamente dependentes da oferta conjunta desses dois maiores produtores3.

Como não se dispõe de uma análise mais acurada da demanda e do comércio de suco concentrado de laranja, fica difícil traçar um prognóstico quanto a preços, tanto no mercado internacional como no brasileiro, embora o consumo de suco pronto para beber tenha aumentado nos últimos cinco anos.

No estado de São Paulo, os riscos fitossanitários são maiores que os riscos econômicos. Os acréscimos mais significativos poderão ocorrer, caso a produtividade média por planta aumente nos próximos anos, diante de novo patamar tecnológico, partindo de mudas mais sadias. No caso dos viveiristas, dependentes de uma demanda derivada, a política de produção de mudas deverá acompanhar sistematicamente os resultados e as tendências do mercado (preços) de laranja.

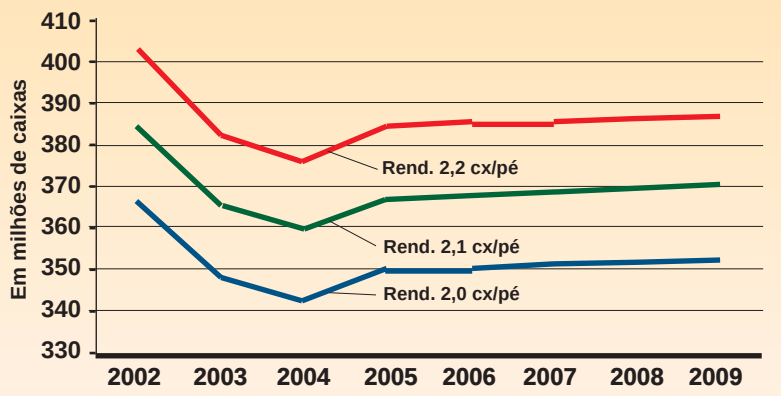
Há algumas evidências de que as projeções mais recentes de produção têm

Laranja - projeção do número de plantas e composição relativa por faixa etária[1] São Paulo

	Plantas - em milhões			% por faixa etária (anos)			
Ano	Novas[2]	Em produção	Total	Até 3	4 a 7	8 a 10	Acima de 10
2000	23,2	191,6	214,8	11	22	20	47
2001	21,7	182,8	204,5	11	21	20	48
2002	23,0	183,1	206,1	11	19	19	51
2003	27,1	173,9	201,0	13	16	19	52
2004	30,0	171,1	201,1	15	14	17	54
2005	28,0	174,7	207,7	13	18	15	54
2006	28,0	175,2	203,2	14	16	13	57
2007	28,0	175,4	203,4	14	18	11	57
2008	28,1	175,7	203,8	14	19	11	56
2009	28,1	175,9	204,0	14	18	11	57

[1]Média de 5 cenários, composta do número estimado de plantio anual e das taxas de erradicação em proporções variáveis por faixa etária de plantio. – [2]Até 3 anos

Projeção da produção de laranja para o Estado de São Paulo, 2002-09



Pressupostos

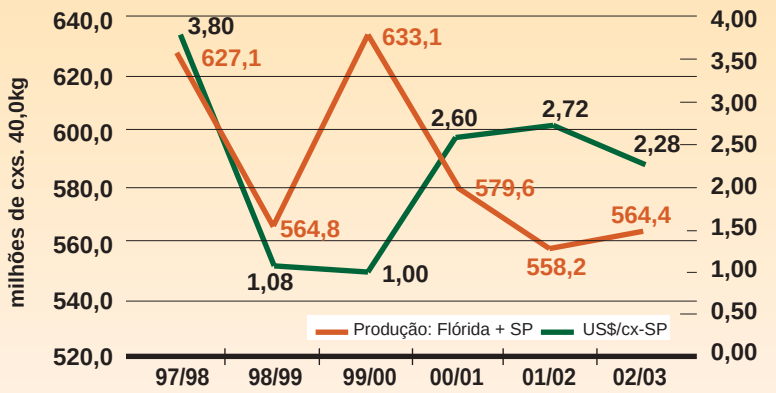
- Plantio de 12 milhões de mudas em 2002/03 e de 10 milhões de mudas, nas temporadas seguintes
- A taxa de erradicação dos pomares: 4% e 6% do total de árvores plantadas e de um número fixo de 10 milhões de plantas por ano (equivalentes a aproximadamente 5%).

Estimativa e projeção da produção de laranja no Estado de São Paulo (milhões de caixas)

Caixa/ planta	Faixa etária (anos)	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
0	Até 3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1,5	4 a 7	71,8	64,0	57,9	46,8	42,2	47,1	47,7	53,7	58,3	44,4
2,0	8 a 10	85,6	82,2	79,4	77,4	69,8	62,0	54,4	46,0	55,4	46,0
2,2	Mais de 10	222,0	217,8	230,6	228,8	237,8	247,1	255,6	256,5	252,1	255,2
Total	-	379,4	364,0	367,9	353,0	349,8	356,2	357,7	356,2	365,8	345,6

Fonte: dados da pesquisa

Análise do setor - Produção x preço



se mostrado menores do que aquelas feitas na segunda metade da década de 90. No triênio 2000/01/02, as estimativas de produção na Flórida foram inferiores às que haviam sido projetadas. ■

1 À exceção de 1999/2000, quando ocorreu significativa erradicação de plantas.
2 Não se considerou a forte erradicação por morte súbita dos citros, cuja propagação é desconhecida.
3 Em 2001, a produtividade calculada pelo IEA/CATI foi de 1,8 caixa/planta, devido à prolongada seca em 2000, particularmente no período de florada (setembro a novembro). A situação igual ocorreu em 2003, devido à seca em 2002.

ANTONIO AMBRÓSIO AMARO -
e-mail: amaro@iea.sp.gov.br



Diversificar é a saída para pequenos e médios

O mapeamento da atividade rural depende das características e dos diferentes graus de agregação de valor das cadeias produtivas do agronegócio. Quanto mais *commodity* for o produto, mais o esforço vai no sentido de minimizar custos, pois as margens de comercialização são bem apertadas. Nesse caso, a escala de produção é um requisito fundamental da competitividade.

Na agricultura paulista, sobressaem duas grandes agroindústrias: a sucroalcooleira e a sucrocítricola. Ambos são complexos de alta magnitude e de plena consolidação, seja em faturamento, como no espaço geográfico ocupado. Contudo, a perspectiva de evolução dos negócios difere entre eles. O primeiro vive um momento de absoluto alvorecer com a potencialidade de crescimento do álcool. O segundo mostra, há anos, sinais de maturação, sem tendência de crescimento.

Qualquer agricultor inserido na produção da matéria-prima nessas duas cadeias sofre uma contração pesada na remuneração da sua produção. A citricultura, afligida por doenças, tem os custos de produção onerados, com dificuldade de repassá-los durante a comercialização. Na cana-de-açúcar, o fornecedor representa uma fração de um quinto da cana moída, precisa disputar em termos de custos com as usinas. Centradas em regiões em que o preço da terra se valoriza com o tempo, se não for para arrendar, qual é a saída, então?

Esse desafio dramático dos pequenos e médios produtores enseja mudança no mapa agrícola de algumas regiões do estado de São Paulo. No lugar da monocultura da laranja ou da cana, um número expressivo de agricultores procura a diversificação, numa tentativa de escapar das crises setoriais. As frutas e a borracha são as opções. Para a instalação profissional e tecnificada das culturas, completa o apoio as universidades, indústrias, cooperativas, junto com o SEBRAE e órgãos governamentais ligados à Secretaria Estadual e ao ministério Federal da agricultura.

Segundo o Instituto Brasileiro de Frutas (Ibraf), é promissora a possibilidade de obtenção de renda extra pelo cultivo de frutas como a manga, o coco e a goiaba, dentre outras. O consumo nacional de frutas é pequeno, se comparado ao de países desenvolvidos. No Brasil, cada pessoa consome 47 quilos por ano, enquanto na Itália, por exemplo, o consumo *per capita* chega a 140 quilos por ano. Apesar de a demanda interna estar estabilizada, existe o ganho de novos mercados no exterior. Em 2004, a receita com exportação foi de US$370 milhões, uma cifra pequena frente ao faturamento bruto da fruticultura nacional, estimada em US$13 bilhões, no ano passado.

Projetos saem da gaveta

• Cooperativa dos Citricultores de São Paulo (Coopercitrus), com sede em Bebedouro:
Produção de mudas, como manga e coco, para facilitar a migração de seus cooperados para a formação de pomares de frutas chamadas "exóticas", inclusive para o plantio de seringueiras.

• Indústria de doces Predilecta:
Parceria com a Universidade Estadual São Paulo (Unesp), em Jaboticabal, para desenvolver tecnologia para os fruticultores, pelo sistema de podas, entregar a matéria-prima durante um período mais longo, em vez de uma colheita concentrada. Apesar de aumentar o custo de produção, no caso da goiaba, o preço e a produtividade são compensadores.



Alta qualidade e marketing

Meta é exportar US$1 bilhão em 2010

Brazilian Fruit

O Ministério da Agricultura, por intermédio da Apex-Agência de Promoção de Exportações, está desenvolvendo o Brazilian Fruit – programa de marketing internacional direcionado à divulgação da fruta produzida no País, por meio da participação em feiras mundiais do setor.

A abertura de novos mercados internacionais, como China, Japão e países árabes, é a principal base da previsão de aumento das exportações brasileiras de frutas frescas. Atualmente, 70% da produção vão para a Europa. É preciso intensificar as vendas para os países para os quais já exportamos e também buscar novos mercados.

Outra ação do governo brasileiro para ampliar as vendas, diversificar a pauta e os destinos das exportações é o programa Brazilian Fruit Festival, organizado pela Agência de Promoção de Exportações do Brasil (Apex Brasil), em parceria com o Instituto Brasileiro de Frutas (Ibraf) e o grupo Carrefour. No ano passado, foram realizadas experiências-piloto em Portugal, Espanha e Polônia. Para este ano, está previsto que o Programa deverá ser realizado na França, Bélgica, Itália, Suíça e América do Sul.

Hoje, o principal destino da produção nacional é Roterdã, na Holanda, que absorve 40% das exportações brasileiras do setor de frutas frescas. De lá, as frutas são redistribuídas para consumidores, como os árabes. O Ibraf vai participar de cerca de 30 eventos internacionais este ano, entre eles, duas mostras em países árabes. O "Saudi Food 2005", em Riad, na Arábia Saudita, e o "Catar Hotel Restaurant", em Doha, no Catar.

Com uma colheita anual de quase 38 milhões de toneladas, o Brasil é o terceiro maior produtor mundial de frutas frescas, atrás apenas da China e da Índia. Os principais destinos do produto brasileiro são: Países Baixos, Reino Unido, Argentina, Espanha, Estados Unidos, Uruguai, Portugal, Emirados Árabes, Alemanha e Canadá. O País quer ampliar as vendas externas para os países asiáticos. Em 2004, depois de 32 anos de negociação, o Japão abriu seu mercado à manga nacional.

Embora cresçam as exportações brasileiras de frutas frescas, a participação do País no mercado mundial é pequena. As vendas externas da fruticultura nacional correspondem a 1,6% em divisas e a 2% em volume sobre as exportações mundiais do setor. No *ranking* do comércio exterior da cadeia produtiva, o Brasil ocupa o 20º lugar entre os exportadores.

Os prejuízos provocados pela seca e pelo excesso de chuvas às culturas de mamão, no Espírito Santo, e de uva, melão e manga, no Nordeste, foram compensados pelo ótimo desempenho das exportações de maçãs.

A meta do MAPA é elevar as exportações de frutas frescas para US$1 bilhão até 2010. Para tanto, o Brasil está investindo em programas de sanidade, modernização do processo de produção e marketing internacional. Uma das principais ações para aumentar a participação da fruticultura brasileira no comércio global é o Sistema de Produção Integrada (PIF).

Apesar das perdas provocadas por problemas climáticos, a fruticultura brasileira fechou 2004 com um novo recorde: exportações de US$370 milhões, o equivalente a 850 mil toneladas. Esse desempenho representou um crescimento de 10% em valores e de 5% em volume, em relação a 2003, de acordo com o Instituto Brasileiro de Frutas (Ibraf).

A previsão do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA) é de que as vendas externas tenham, em 2005, um aumento de 20% na quantidade embarcada, caso não ocorram quebras causadas por intempéries.

Não basta produzir bem e muito, é preciso saber manipular as leis do marketing e fazer o consumidor do primeiro mundo dar preferência às frutas brasileiras – que têm melhor sabor do que as concorrentes. O setor de produção de frutas emprega mais de cinco milhões de pessoas e ocupa uma área de 3,4 milhões de hectares. Para cada 10 mil dólares investidos em fruticultura, resultam três empregos diretos e dois empregos indiretos.

Mercado mundial de frutas (por ano)

- Movimenta cerca de US$21 bilhões;
- Tem um consumo de 40 milhões de toneladas.

Preceitos do PIF

- Cultivo de frutas com alta qualidade e sanidade;
- Normas de sustentabilidade ambiental;
- Segurança alimentar;
- Viabilidade econômica;
- Tecnologias não-agressivas ao meio ambiente e ao homem.

ONDE SABER MAIS:
www.brazilianfruit.org.br



Pólos produtores de frutas

A exportação de frutas potencializa a cadeia produtiva brasileira. Diversos pólos produtores são "vales" de prosperidade. Com as conquistas no mercado externo, assiste-se a um aumento de área plantada, mais tecnologia na produção e maior profissionalização na etapa de comercialização. A geração de renda, empregos e divisas também está aumentando.

As regiões dos pólos produtores se tornaram atrativas por suas condições climáticas favoráveis, muitas vezes, com colheita na entressafra dos principais países concorrentes. A disponibilidade de crédito e o apoio governamental foram essenciais, bem como os investimentos nas áreas de produção – embalagens adequadas, câmaras frias, mão-de-obra qualificada, *packing houses*, transportes, tecnologia, rastreabilidade, mudanças nos tratos culturais –, junto com a formação da infra-estrutura comercial.

Os investimentos do setor produtivo voltado para a exportação vieram a partir de 1999. A mudança da política cambial (desvalorização do câmbio) e o lento crescimento econômico interno contribuíram para o aumento dos embarques. Com isso, a área plantada destinada à exportação aumentou de cerca de 18 mil para 35 mil hectares entre 1999 e 2004, quando se converteram os dados de exportação divulgados pela Secex (Secretaria de Comércio Exterior) em área plantada.

Produção de banana em Santa Catarina

No Brasil, a área total está estável e a venda externa é pequena. O aprimoramento tecnológico se concentra nas regiões exportadoras. O desafio é superar os fatores ligados à menor produtividade nas lavouras e dar maior qualidade à produção, para melhorar a reduzida competitividade brasileira no comércio internacional.

Produção de melão na Chapada do Apodí

Os investimentos se intensificam nas roças e nas atividades pós-colheita e comercialização (câmaras frias, *packing houses*, mão-de-obra e transporte), para garantir o EUREPGAP, certificado de exigência no qual é avaliado todo o procedimento efetuado desde o plantio até a comercialização.

A ampliação da área de cultivo também preocupa, em função de uma possível desvalorização futura do produto, mas o crescimento dos pedidos dos importadores europeus aumenta. Os contratos antecipados de venda externa ajudam a planejar a produção. Em 2005, a área poderá chegar a 2.500 hectares, com crescimento de 20%, dos quais, 90% são cultivados com o melão amarelo.

Brasil: exportação de banana

Ano	Volume-tonelada	Receita US$ milhões	Participação na exportação	
			Mercosul	União Européia
2002	241.038	33,6	84%	16%
2003	220.771	30,0	77%	23%
2004	188.087	27,0	71%	29%

Fonte: SECEX

Produção de manga no Vale do São Francisco

Impulsionada pelas exportações, a cultura da manga aumenta a área. A dúvida dos produtores é de que as taxas internacionais de crescimento do consumo acompanhem a mesma proporção da oferta. A grande preocupação em curto prazo é em relação aos Estados Unidos, diante da concorrência mais acirrada de outros países exportadores.

O período de agosto a dezembro, no qual o Brasil dominava sozinho o mercado norte-americano, diminui com a ampliação do calendário de exportação do México e do Equador. Em face de um possível cenário de saturação, produtores investem na diversificação com o envio das variedades palmer e haden, além da tommy. A estratégia é ampliar as janelas de mercado nos principais blocos consumidores para favorecer uma maior estabilidade de preços e nos embarques.

Manga para o Japão

Há cerca de 32 anos de olho na abertura do cobiçado mercado nipônico, o produtor vinha se adaptando às suas exigências, com um produto de coloração muito avermelhada e um ponto extremo de maturação, próximo do grau quatro.

Na *packing house*, os frutos são lavados, embalados e engradados. Depois, mediante processo mecânico, os mesmos são selecionados por tamanho: uma etapa que acontece mecanicamente, com o uso da esteira rolante. A triagem final acontece em galpão com ótimas condições de limpeza, de acordo com a pressão da polpa e o brix (concentração de açúcar).

A mudança mais marcante acontece na lavagem. Para os Estados Unidos, a manga é mergulhada em água a uma temperatura de 46 graus, durante 90 minutos. Já os japoneses querem que não só a água seja monitorada, mas a temperatura de 46 graus deve ser mantida no interior do caroço durante cinco minutos. Para isso, são colocados sensores

em algumas frutas. O processo leva em média uma hora e meia. Todo esse cuidado é para afastar ao máximo o risco de presença de ovos e larvas da mosca-da-fruta, uma praga que ainda não incidiu na ilha do Pacífico.

São ao todo três triagens e cerca de 24 horas de repouso até a manga ser embalada. As frutas viajam dentro de caixas forradas com espuma, são envoltas individualmente em redes macias, e os espaços são preenchidos com papel de seda. Tanto trabalho justifica o custo de US$25 por caixa de seis quilos, incluindo a logística. A importação de 5,2 mil toneladas da fruta, no final do ano passado, rendeu US$10,4 milhões para os produtores brasileiros.

Produção de uva no Vale do São Francisco

O volume embarcado cresce na primeira (abril/junho) e segunda (outubro/dezembro) janelas. Com o aumento do volume de fruta para o mercado externo, haverá uma retração nos preços, mas com lucro. A abertura de novas fronteiras ajuda a diversificar o mercado e expande as janelas para o Brasil atuar.

A certificação EurepGap, sistema da União Européia (UE) que estabelece um padrão de qualidade, segurança alimentar, condições de trabalho no campo e redução do uso de agroquímicos por meio da produção integrada, poderá fazer aumentar ações da região para US$500 milhões. Os produtores enfrentam dois obstáculos para obter o selo. O primeiro diz respeito à quantidade de agrotóxicos usada no campo. O segundo trata de um histórico da quantidade e do tipo de agroquímicos usados nos pomares brasileiros. Somente em 2004, a região exportou US$127,6 milhões em mangas e uvas.

Destaques

- Preços obtidos no mercado externo superam os do mercado interno;
- Adaptação à certificação exigida pelos países importadores;
- Variedade sem semente, preferida pelos europeus, favorece a entrada do produto no continente.

Produção de mamão no Espírito Santo

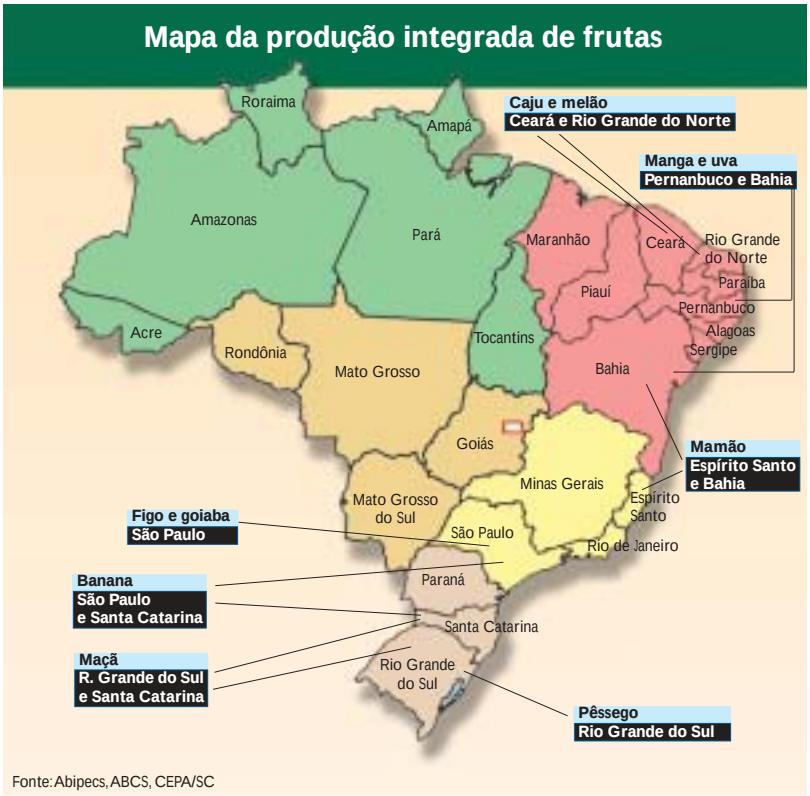
Os investimentos são adequados às estruturas das propriedades no mercado externo. Na maioria dos casos, se direcionam à compra de equipamentos e à construção de câmaras frias para armazenagem, barracões para beneficiamento do produto, além da aquisição de veículos para facilitar o transporte. A área plantada mostra tendência de expansão.

Produção de citros em São Paulo

As frutas cítricas têm pouca participação na pauta de exportação. Há um significativo aumento no volume exportado do limão tahiti. Em função das boas expectativas, os produtores paulistas investem na produção e na área de cultivo, impulsionados pela crescente procura pelos países europeus.

O cenário exportador não é tão favorável para a laranja. Suas exportações diminuem com a incidência de doenças no campo, como a pinta preta. O processamento industrial se tornou mais atrativo do que o envio da fruta *in natura* para o mercado externo, onde as barreiras fitossanitárias e a demora na liberação dos *contêineres* aumentam os custos portuários.

Para a murcote, algumas doenças – alternaria e pinta preta – prejudicam a qualidade da fruta. Em alguns casos, fica mais atrativo enviar a fruta para a indústria do que exportá-la. ■



Fonte: Abipecs, ABCS, CEPA/SC

Ações para manter a rentabilidade no mercado externo

- Conquista de novas fronteiras, como por exemplo, a abertura do mercado asiático;
- Investimentos em propaganda e promoção dos produtos brasileiros;
- Credibilidade e profissionalismo nas negociações internacionais;
- Pesquisa das preferências e da cultura dos países aos quais a fruta será enviada;
- Planejamento da produção;
- Parceria produtor/exportador e importador para a programação dos volumes embarcados;
- Adoção dos selos de certificação, obtidos por meio das regras de "Boas Práticas Agrícolas";
- Adequado manejo integrado de pragas dentro das exigências internacionais de qualidade;
- Aumentar a lucratividade, por meio de tecnologia para melhorar a produtividade e qualidade do produto.

PARA SABER MAIS:
Perspectivas de exportação da fruticultura brasileira frente aos novos investimentos
• Aline Vitti
• Renata Elise Gaiotto Sebastiani
• Cinthia Antoniali Vicentini
• Margarete Boteon



Geração de divisas com as exportações

EVARISTO MARZABAL NEVES e LUCIANO RODRIGUES

Num comparativo da balança comercial brasileira entre os anos de 2002 e 2004, denota-se crescimento no valor das exportações pela fruticultura brasileira nos segmentos de sucos, frutas *in natura*, nozes e castanhas. Se não fosse o desempenho negativo do suco de laranja, que apresentou retração em relação a 2003, a diferença teria sido maior, uma vez que, em termos de captação de divisas, as frutas *in natura*, castanhas de caju e do Pará vem evoluindo ano após ano.

No total das exportações da fruticultura, o ano de 2004 experimentou uma retração em relação a 2003, mas uma evolução de 18,7% em relação a 2002. No comparativo entre 2002 e 2004, todos os produtos captaram mais divisas. Na comparação com 2003, a queda no suco e óleo essencial de laranja pesaram negativamente na marcha evolutiva das exportações da fruticultura.

Um registro interessante e incentivador é o de crescimento dos sucos, exceto o de laranja, junto com as frutas *in natura*, impulsionadas, respectivamente, pelas castanhas de caju e do Pará. No somatório da fruta *in natura*, castanha de caju e do Pará, o crescimento é expressivo.

1 - O fluxo entre as exportações e importações foi superavitário?

Prevaleceram as importações de frutas *in natura* sobre as demais (sucos, castanhas de caju e do Pará), principalmente das frutas temperadas. Já as importações de sucos, principalmente da fruticultura temperada, têm sido reduzidas.

A balança comercial da fruticultura brasileira foi superavitária entre 2002 e 2004. O saldo positivo ultrapassa US$1 bilhão e se deve ainda ao desempenho nas exportações de suco de laranja. Chama a atenção o superávit registrado pela fruticultura *in natura*.

Uma análise das estatísticas das exportações de 2004 de frutas *in natura* permitirá algumas considerações na cadeia de produção do agronegócio de frutas. As exportações do suco de laranja apresentam alternância, sujeitas às condições da oferta mundial que interferem no preço final de mercado, pois a demanda permanece estável. Os outros sucos apresentam crescimento no valor e volume exportados, situação semelhante à detectada nas frutas *in natura* e castanha de caju.

2 - Quais são as perspectivas para 2005?

Espera-se crescimento nos valores em divisas e volume exportados para todas as cadeias de produção do agronegócio de frutas. No caso do suco de laranja, a oferta menor por parte dos EUA, ocasionada principalmente pela redução na produção sob os efeitos dos furacões na Flórida em 2004, favorece as exportações do suco brasileiro.

Para as frutas *in natura*, a continuidade do Programa Brazilian Fruit Festival, de enorme sucesso no 2º Semestre de 2004, na Europa, leva à promoção, divulgação e degustação de frutas brasileiras em diversos mercados. Uma participação mais agressiva em feiras internacionais, junto com a queda da barreira japonesa com respeito à manga brasileira e ao cumprimento das exigências estabelecidas pelos Programas PIF (Produção Integrada de Frutas), entre outros, sinalizam bons ventos para a fruticultura brasileira no ano de 2005. ■

Evaristo Marzabal Neves *é professor titular do Departamento de Economia e Administração e Sociologia da Esalq-USP.*

Luciano Rodrigues *é pós-graduando em economia aplicada pela Esalq-USP.*

Exportações e importações de frutas brasileiras *in natura*, (em milhão de US$)

Item/ano	2002	2003	2004
Exportações frutas *in natura*	369,1	504,3	592,1
Importações de frutas *in natura*	130,5	117,9	152,3
Superávit	238,6	386,4	439,8
Variação %	-	61,9	13,8

Fonte: CONAB e SECEX/MDIC

Fruticultura Brasileira: superávit da balança comercial, 2002-2004 (em milhão de US$)

Item/ano	2002	2003	2004	Var (c) /(a)	Var (c)/(a)
Importações					
Frutas	130,5	117,9	152,3	16,7%	29,2%
Castanhas	0,1	0,1	0,3	200,0%	200,0%
Sucos	5,2	2,0	3,5	-32,7%	75,0%
Total importado	135,8	120,0	156,1	14,9%	30,1%
Total exportado	1504,1	1818,2	1786,1	18,7%	-1,8%
Superávit	1368,3	1698,2	1630,0	19,1%	-4,0%

Fonte: CONAB e SECEX/MDIC

Exportações da fruticultura brasileira: geração de divisas (em milhão de US$)

Produto/ano	2002 (a)	2003 (b)	2004 (c)	Var (c) /(a)	Var (c)/(a)
Suco de laranja	1040,6	1193,0	1058,1	1,7%	-11,3%
Óleo essencial	39,1	64,3	52,5	34,3%	-18,4%
Outros sucos	55,3	56,6	83,4	50,8%	47,3%
Subtotal	1135,0	1313,9	1194,0	5,2%	-9,2%
Frutas *in natura*	250,9	349,6	384,1	53,1%	9,9%
Castanha de caju	105,6	143,8	186,4	76,5%	29,6%
Castanha do Pará	12,6	10,9	21,6	71,4%	98,2%
Subtotal	369,1	504,3	592,1	60,4%	17,4%
TOTAL	1504,1	1818,2	1786,1	18,7%	-1,8%

Fonte: CONAB e SECEX/MDIC

Demanda define a oferta

As expectativas iniciais de crescimento na área plantada com cana-de-açúcar, no Centro-Sul, na safra 2005/2006 estavam abaixo do ideal para suportar as demandas de açúcar e de álcool. Desde 2004, há uma inversão estrutural na história da indústria canavieira, à medida que a demanda começou a definir a produção e a oferta dos dois principais subprodutos da cana.

Nas hipóteses trabalhadas pela Câmara Setorial de Açúcar e Álcool, se cogita um consumo de 14,1 bilhões de litros de álcool na safra 2004/05, no Centro-Sul, entre o mercado interno e as exportações, ou seja, 900 milhões de litros produzidos a mais em relação à safra passada.

Para a safra 2005/2006, com a possibilidade de a demanda ultrapassar 16 bilhões de litros de álcool, existe uma séria diferença, pois não será possível usar os estoques de passagem, de 1 bilhão de litros, como foi possível na safra 2003/04. Frente a uma safra alcooleira, com grande perspectiva de demanda, será preciso administrar as exportações de álcool para garantir o abastecimento interno.

Sucesso do álcool

De janeiro para fevereiro, a comercialização de carros movidos à álcool passou de 29,5 mil para 35,2 mil unidades, respectivamente, 31,4% e 32,9% do total de veículos leves vendidos no País. Somente no primeiro bimestre do ano, as vendas de veículos flexíveis já somam 57,6 mil unidades. Como os flex rodam com álcool ou gasolina misturados em qualquer proporção, o consumidor pode comprá-los sem o receio que havia nas décadas passadas.

No Estado de São Paulo, responsável por mais da metade da produção, quatro novas usinas estão para entrar em operação. A conjuntura internacional também é favorável. A exportação triplicou em apenas um ano e por 15% da produção de álcool. Os EUA são o maior comprador, mas a União Européia, o Japão e a China também estão na mira dos produtores.

A situação é delicada. Na região Centro-Sul, como a falta de chuvas impede a germinação da planta, os produtores suspenderam o plantio das lavouras em ano e meio e paralisaram a renovação da cana. Além da perda de até um quinto da área de cultivo, pela impossibilidade de se plantar a chamada cana de ano e meio (que é cortada com 18 meses), a interrupção no desenvolvimento das lavouras reduz o volume da produção. Sem alcançar todo seu potencial de crescimento, as plantas perdem volume e a correspondente capacidade de produção de glicose.

As áreas mais prejudicadas são as do Paraná, e Norte, Noroeste e Oeste do estado de São Paulo, e Mato Grosso do Sul. Uma parcela significativa das lavouras canavieiras poderá permanecer vazia pelos próximos 360 dias. Anualmente, os plantadores de cana renovam 20% da área de cultivo no primeiro trimestre, dos quais, 80% são ocupados com cana de ano e meio, mais produtiva, com produção de até 160 quilos de glicose por tonelada. A área remanescente de renovação geralmente é ocupada com a chamada cana de ano, cortada um ano após o plantio, com menor teor de glicose.

A estiagem é favorável à produção de cana no meio da safra, quando as plantas estão suficientemente desenvolvidas e, sem a incidência de chuvas, têm a glicose concentrada. Isso eleva o rendimento da produção de álcool ou de açúcar.

O efeito maior da seca será sobre as exportações. A tendência das usinas será de dar prioridade aos consumidores domésticos. A pressão de alta nos preços é considerada um fato previsível para os próximos meses.

No Nordeste, a estiagem nas regiões produtoras de cana-de-açúcar provocará uma quebra nas áreas produtoras importantes, como Pernambuco, Paraíba e Rio Grande do Norte, de acordo com o Sindicato da Indústria de Açúcar e do Álcool do Estado de Pernambuco (Sindaçúcar). A safra 2004/05 do Norte/Nordeste termina neste mês. ■

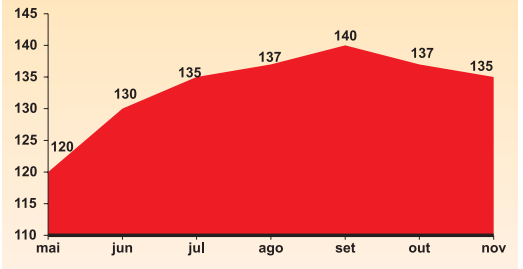
Safra 2005/06: cenários de crescimento

Projeção de crescimento	%	Milhões de hectares
Inicial	5,0 a 7,0	3,8 a 5,05
Ideal	7,5 a 10,0	4,1 a 4,5
Pós-estiagem	4,0 a 6,6	3,2 a 4,0

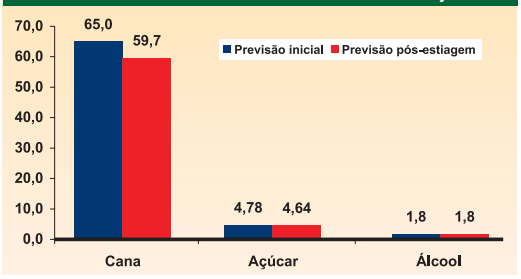
Safra 2004/05: produção da região Norte e Nordeste

Cana	65 milhões de toneladas	59,7 milhões de toneladas
Açúcar	4,78 milhões de toneladas	4,64 milhões de toneladas
Álcool	1,80 bilhões de litros	1,80 bilhões de litros

Centro-Sul: curva teórica da produção de glicose pela cana-de-açúcar (quilos por tonelada)



Safra 2004/05: produção N/NE (cana e açúcar em milhões de t e álcool em bilhões de lt)



Saldo da balança cresce 33%

O comércio exterior brasileiro de produtos da floricultura, em 2004, continuou sua expansão no mercado internacional com ajuste no *ranking* dos produtos e parceiros comerciais.

Em termos de valores, como a exportação aumentou, enquanto a importação teve ligeira redução, o saldo da balança comercial apresentou crescimento de 33%. Portanto, por dois anos consecutivos, o comércio exterior brasileiro de produtos da floricultura teve desempenho excepcional. Um sucesso do empenho do governo brasileiro em incentivar as exportações do setor sob a marca FloraBrasilis e da determinação das empresas em buscar novas oportunidades.

O grupo de mudas continua sendo o carro-chefe entre os produtos exportados pela floricultura brasileira, em termos de valores. Do mesmo modo, o grupo de bulbos segue em segundo lugar no *ranking* em termos de valor exportado e crescimento anual. Embora em terceiro lugar no *ranking* em termos de valor exportado, o grupo de flores cortadas para buquês apresentou crescimento recorde. Considerando que em 2003 apresentou também aumento extraordinário, esse resultado sinaliza o ganho de competitividade de flores frescas para buquês, principalmente de rosas.

Por outro lado, o valor exportado do grupo de folhagens apresentou variação negativa. Um indicativo de que o setor brasileiro está com dificuldade em manter a fatia conquistada recentemente no mercado internacional.

Em temos gerais, como resultado do crescimento mais que proporcional no valor exportado face ao valor importado, o saldo da balança apresentou variação positiva em comparação ao de 2003 nos grupos analisados, exceto no de folhagens.

Os seis primeiros colocados entre os países de destino do produto brasileiro em 2004 – Holanda, Estados Unidos, Itália, Japão, Reino Unido e Alemanha – mantiveram suas posições no *ranking* de 2003 e compraram 89,8% do total da exportação brasileira do setor. A Holanda e os Estados Unidos são os principais parceiros comerciais, embora a Bélgica tenha tido uma variação surpreendente.

O principal grupo de produtos destinados para a Bélgica foi o de mudas. Destaca-se, entretanto, entre os parceiros comerciais de peso da União Européia, a ampliação da fatia correspondente ao grupo de flores de corte – nos casos de Portugal, Holanda e Reino Unido –, apesar de predominar, de maneira geral, o grupo de mudas na composição de produto da floricultura brasileira para esse destino.

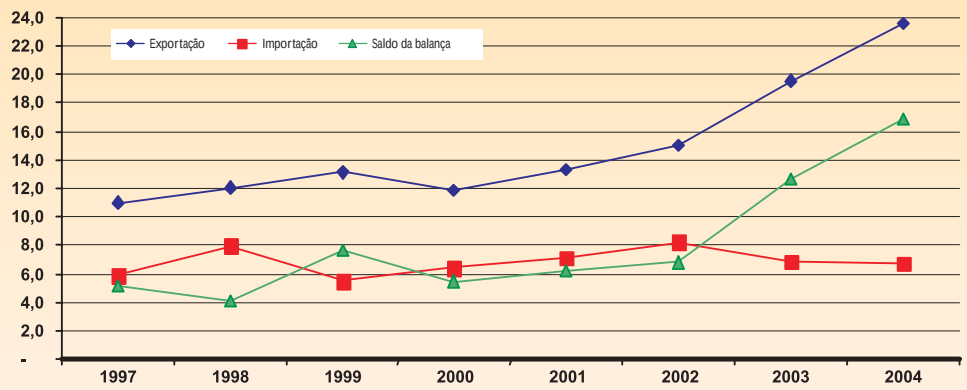
Balança comercial dos produtos da floricultura (US$ milhões)

Item	2003	2004	Variação %
Exportação	19,5	23,6	21,03
Importação	6,9	6,7	-2,90
Saldo	12,6	16,9	34,13

Importações

A importação brasileira de produtos da floricultura teve como principais países de origem: Holanda (58,4%), Colômbia (11,7%), França (8,3%), Chile

Balança comercial brasileira de produtos da floricultura (1997 a 2004) - em US$ milhões



Fonte: Elaborada pelos autores com base em SECEX (2005).

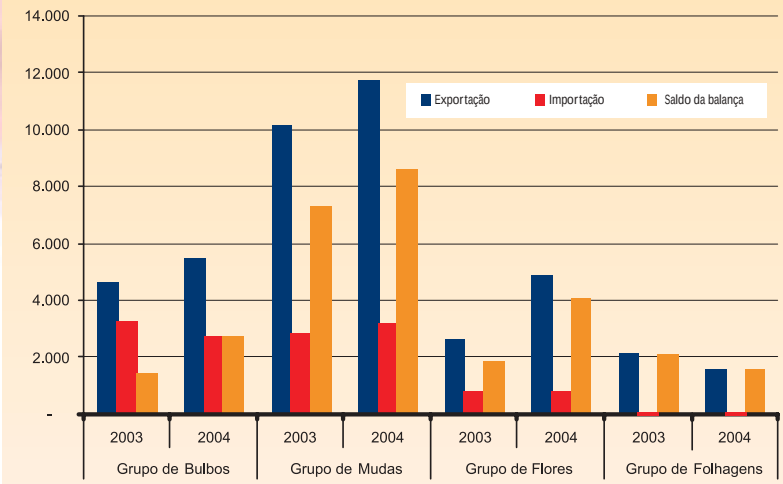
(7,7%), com destaque para o crescimento de: Israel (+1.103,7%), Tailândia (+126,7%), França (+54,0%), Chile (+26,2%) e Colômbia (6,5%). Chama a atenção o crescimento de produtos da floricultura procedentes da Alemanha (232,8%), que se destaca como a maior importadora de flores no mundo com consumidores finais exigentes.

O saldo da balança comercial ficou em US$16,9 milhões, tendo como parceiros comerciais mais importantes: Holanda com 46,0% do superávit total, Estados Unidos (30,3%), Itália (11,2%), com destaque em termos de crescimento para: Bélgica (+1.525%), Portugal (+239,5%), Canadá (+216,4%), Espanha (+93,5%), Holanda (+38,7%), Estados Unidos (+37,5%) e Japão (+36,0%). Por outro lado, o saldo da balança comercial teve grande déficit, principalmente com os seguintes países: Colômbia, França, Chile, Costa Rica e Israel.

O valor da exportação brasileira de flores cortadas para buquês cresceu 87,2%. Os principais compradores são os Estados Unidos e a Holanda. Entretanto, os países com grande potencial como parceiros desse produto brasileiro, dado o salto no valor exportado em 2004, são: Reino Unido (+4.965,4%), Alemanha (+2.277,3%), Chile (+1.78,9%), Itália (+1.020,7%) e Canadá (+779,3%).

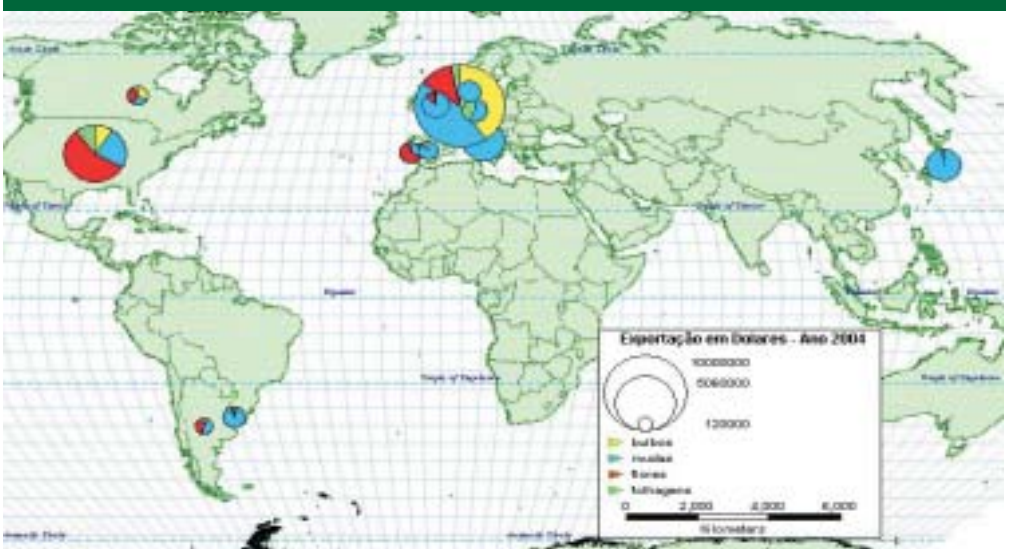
Quatro produtos da floricultura brasileira se destacaram em 2004 em termos de valor exportado, considerando os itens específicos: 1) mudas de plantas ornamentais, exceto de orquídeas; 2) bulbos, tubérculos e rizomas; 3) flores frescas; 4) folhagem, folhas, ramos de plantas, secos, para buquês. Os itens da floricultura brasileira que se destacaram pelo crescimento no valor exportado foram: 1) flores frescas; 2) mudas de orquídeas; 3) mudas de plantas ornamentais; 4) bulbos, tubérculos e rizomas.

Exportação, importação e saldo da balança comercial (2003 e 2004) - em US$ mil



Fonte: Elaborada pelos autores com base em SECEX (2005).

Exportação de produtos da floricultura brasileira, por Grupo e País de Destino, 2004



Fonte: elaborado pelos autores com base em SECEX (2005).

O balanço do comércio exterior brasileiro de produtos da floricultura foi excepcional, considerando o crescimento já ocorrido em 2003. A conquista da fatia do mercado norte-americano e holandês, com flores frescas para buquês, também é outro marco a ser comemorado. O fato de a Veiling Holambra, uma das maiores organizações no comércio de flores no País, realizar exportação direta contribui para o resultado. A floricultura brasileira conquista benefícios pelas vantagens comparativas em termos de potencial produtivo e de logística de comercialização, mas também em termos de marketing, credibilidade e confiança em relação aos produtos e serviços. O saldo da balança comercial cresceu mais em função do aumento nas exportações e, em menor grau, pela queda nas importações. ■

IKUYO KIYUNA, JOSÉ ALBERTO ÂNGELO, PAULO JOSÉ COELHO e **ROBERTO DE ASSUMPÇÃO** *são pesquisadores do Instituto de Economia Agrícola (IEA)*
E-mail: ikuyo@iea.sp.gov.br, alberto@iea.sp.gov.br, coelho@iea.sp.gov.br, rassumpcao@iea.sp.gov.br

Encurtar o ciclo e aumentar o lucro



Suplementação adequada para cada fase garante maior giro

JULIANO SABELLA

A lucratividade da pecuária está intimamente ligada à idade de abate dos animais. Quanto mais tempo o animal fica na propriedade, mais caro se torna seu custo de produção. Aumentam os gastos com insumos, mão-de-obra, depreciação das pastagens, instalações etc. Reduzir a idade de abate é o ponto-chave. E como isso pode ser feito? Com investimentos em tecnologia!

Investir em genética, sanidade, nutrição e gerenciamento é fundamental.

A nutrição é o item de maior influência na idade de abate. E vários são os pontos que devem ser observados: as pastagens, as estratégias para a seca, a suplementação mineral adequada e específica para cada fase da vida do animal e a época do ano. Vamos falar da suplementação, que deve iniciar na fase de cria, na qual os animais têm a melhor conversão alimentar de toda sua vida; e investir nela é retorno garantido. Se gasta menos comida para produzir mais carne.

Barril

A média nacional de peso na desmama é de 160 kg, mas o objetivo que se deve buscar é desmamar um bezerro que tenha 50% do seu peso de abate, 235 a 250 kg (considerando o peso de abate de 17@ e 52% de rendimento). Mas esses resultados dificilmente são obtidos apenas com o leite produzido pela mãe, que apesar de ser um excelente alimento, não supre todas as necessidades do bezerro, e esses nutrientes "deficientes" no leite são fatores que limitam o desempenho (veja o quadro).

A adoção de uma nutrição diferenciada nessa fase é essencial, e ela tem que ser feita com muito critério. A escolha do suplemento é fator decisivo para se obter desempenho com retorno financeiro. E a primeira pergunta que deve ser respondida é: a qual sistema produtivo serão submetidos os bezerros após a desmama?

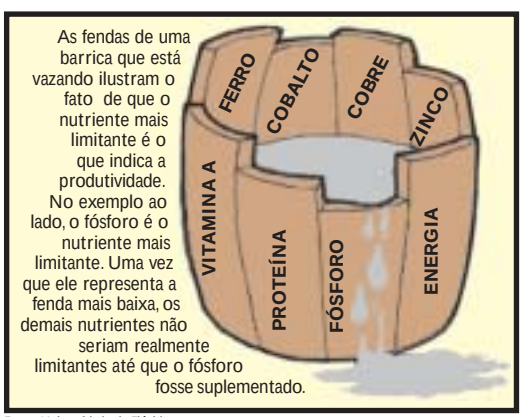
No Brasil, com absoluta certeza, a grande maioria responderá que os bezerros irão para o pasto. Nesse caso, devemos apenas suplementar os animais com os minerais que são deficientes na sua dieta.

A tecnologia de suplementação mineral evoluiu muito nos últimos anos. Hoje, existem suplementos minerais exclusivos para essa fase, com elementos de altíssima biodisponibilidade, como minerais sob a forma orgânica, que auxiliam no desenvolvimento da flora ruminal, fazendo com que o bezerro comece a pastar mais cedo e a aproveitar melhor esse capim, resultando em uma desmama mais pesada e, conseqüentemente, menor idade para a reprodução e o abate. Além de poupar as vacas, pastando mais cedo o bezerro fica menos dependente do leite da mãe, afetando diretamente o escore corporal e a taxa de fertilidade das matrizes.

Para animais que serão recriados a pasto, não deve ser fornecida ração. O motivo é que ao desmamar os animais o estresse é mais alto, o bezerro perde a companhia da mãe, o leite e a ração, ocasionando perda de peso e do dinheiro gasto na ração. Nesse caso, a flora ruminal está preparada para digerir o amido, e não a celulose do capim. Então, para a recria feita a pasto, o ideal é que a suplementação seja feita com produtos que aumentem o peso e preparem o animal para a desmama. É esse o segredo do alto desempenho dos bezerros que recebem essa suplementação, cujo consumo é baixo e que tem excelente custo-benefício.

Desmama mais pesada, recria mais curta e, conseqüentemente, animais terminados para o abate mais cedo. Aumentando o giro de capital e otimizando a utilização dos recursos, garantindo a lucratividade do Boi Verde brasileiro. ■

JULIANO SABELLA *é zootecnista especialista em gestão do agronegócio e coordenador de marketing da Tortuga Cia. Zootécnica Agrária.*



As fendas de uma barrica que está vazando ilustram o fato de que o nutriente mais limitante é o que indica a produtividade. No exemplo ao lado, o fósforo é o nutriente mais limitante. Uma vez que ele representa a fenda mais baixa, os demais nutrientes não seriam realmente limitantes até que o fósforo fosse suplementado.

Fonte: Universidade da Flórida

Sistemas de qualidade elevam confiança na carne



ROMÃO MIRANDA VIDAL

Muito se tem escrito e falado a respeito das potencialidades numéricas da pecuária nacional de corte, com ênfase especial no tamanho do rebanho bovino. No entanto, com justiça, cita-se os espaços ocupados a cada dia nos mercados internacionais pela avicultura de corte, em função de seu caráter empreendedor, principalmente no quesito qualidade.

Na indústria automobilística, o fator qualidade é peça fundamental para os fabricantes se posicionarem no mercado. Não obstante, vez por outra, aparecem avisos das montadoras a respeito de alguns defeitos mecânicos, para substituições de peças. Existe um caminho de volta às origens, relacionado com a causa do defeito. Um caminho chamado de *recall*.

Para um alimento já consumido ou prestes a sê-lo, fica difícil aplicar o conceito de *recall*, pois não é mais possível recolher as peças (cortes), depois de distribuídas em inúmeros pontos de venda.

Sabe-se que a implantação de sistemas de qualidade na cadeia produtiva eleva o grau de confiança dos alimentos de origem animal. Mas existe uma certa retração na sua adoção. Será uma questão de cultura, hábito e falta de conhecimentos?

Na produção de bovinos para abate e exportação, as Normas Técnicas devem buscar, de forma mais racional e simples, procedimentos espontâneos e operativos, sem a burocratização. Estes procedimentos em geral tendem a levar a uma Certificação.

O tempo de implantação de um Sistema de Gestão da Qualidade ISO 9000 varia muito, dependendo de como se apresenta a propriedade, mas em geral não deve ultrapassar de 4 a 6 meses. O trabalho é acompanhado da Gestão Ambiental e de Prevenção de Riscos Operacionais, com melhoria dos resultados esperados.

Alguns fatores são focados de forma diferenciada, para demonstrar que a fazenda necessita adotar perfis de uma empresa em ritmo de desenvolvimento. E é necessário conhecer o mercado e as exigências dos consumidores, com a implantação de objetivos ligados à Eficiência e Competitividade. A União Européia faz exigências mais específicas em relação às formas de produção, que envolvem a adoção da ISO 9001.

APPCC ou HACCP

Quando se fala em APPCC (Análise de Perigos e Pontos Críticos de Controle), na pecuária de corte, o enfoque inclui desde os primeiros dias de vida do animal destinado ao abate. Para preservar o consumidor final, o sistema permite identificar possíveis perigos existentes e adotar medidas para seu absoluto controle. Uma garantia da inocuidade dos alimentos.

A APPCC permite aos profissionais da medicina veterinária avaliar o grau de situações reais de perigo para a saúde humana (e animal também) e estabelecer ações metodológicas para o controle da situação, com ações preventivas. Os ensaios do produto final são descartados, pois visam obter respostas quanto

O que é a ISO 9001?

Ela define os sistemas para garantia da qualidade externa. É usada quando a conformidade com os requisitos especificados tem de ser garantida pelo fornecedor, em vários estágios, que podem incluir projeto, desenvolvimento, produção, instalação e assistência técnica. É a mais completa da série, com um total de 20 itens.

Apesar de essa Norma, em geral, ser utilizada por empresas de outros setores, nada impede a sua adaptação para o setor pecuário. O "fornecedor" é o fazendeiro. Os "vários estágios" são as etapas da vida do animal até sua venda para o frigorífico. O total de 20 itens deverá ser adaptado à realidade da pecuária em si. O Projeto detalha o sistema empregado no manejo, nutrição e sanidade da produção.

O conceito de HACCPP (Hazard Analysis Critical Control Point)

- Desenvolvido na década de cinqüenta, no início da Corrida Espacial;
- Preocupação com a Segurança Alimentar dos astronautas;
- Referendado pela National Academy of Science dos Estados Unidos, nos anos oitenta;
- Em 1993, foi aceito pela Comissão do Codex Alimentarius;
- Hoje, é de suma importância para as indústrias alimentícias.

Benefícios do APPCC

- Facilidade no sentido de permitir inspeções sanitárias;
- Acentua o comércio internacional;
- Melhora o marketing da marca (e até das raças) do produto final;
- Agrega a imagem da marca ao produto;
- Estimula e deve aumentar a confiança do consumidor em relação ao produto final;
- O consumidor final tem certeza da inocuidade do produto consumido.

a se o produto final apresenta ou não riscos ao consumidor. Toda a Cadeia Produtiva e Alimentícia, do campo à mesa do consumidor, estará sustentada em provas científicas, que evitem perigos à saúde humana.

A APPCC pode estar vinculada a outros Sistemas de Gestão da Qualidade, como a ISO 9000, pois sua aplicação atende ao Regulamento CE 178/2002, que regulamenta a Portaria 93/43 /CEE e trata da Segurança Alimentar.

Em curto prazo, é praticamente impossível atender a todas as exigências estipuladas pela UE. Atualmente, as carnes dos animais abatidos, para serem exportadas, passam por um controle numérico, pela aplicação de um elemento identificador específico. Um grande esforço deverá se concentrar na adoção de vários quesitos técnicos, com o esclarecimento de pontos em relação ao SISBOV e aos procedimentos relacionados com a rastreabilidade. ■

ROMÃO MIRANDA VIDAL *é médico veterinário. E-mail: romaov@terra.com.br*

O que é APPCC ou HACCP?

Um sistema lógico, prático, econômico, dinâmico e eficaz para garantir a produção de alimentos seguros à saúde dos consumidores. No Brasil, o Sistema HACCP passou a ser denominado oficialmente como Sistema APPCC, fazendo parte de diversos documentos oficiais que tratam dos aspectos ligados à Legislação e à Vigilância Sanitária de Alimentos. Dentre os documentos oficiais citados, se destacam a Portaria nº 1428/93 do Ministério da Saúde (MS) e a Portaria nº 46/98 do Ministério da Agricultura e do Abastecimento.

Plano de erradicação da febre aftosa avança nas Américas

O plano de erradicação da febre aftosa nas Américas, definido pelo Grupo Interamericano para Erradicação da Febre Aftosa nas Américas (GIEFA), entra em sua fase final. Após aprovação na reunião dos Ministros de Agricultura e setores privados do Comitê Hemisférico para a Erradicação da Febre Aftosa (COHEFA), em Brasília e na Organização Pan-americana de Saúde (OPS), em Washington (EUA), o plano foi enviado aos países membros para, até final de janeiro de 2005, apresentar suas observações regionais.



O setor privado brasileiro já fez suas observações e ajustes com vistas a ressaltar, acrescentar ou corrigir algum item do plano, e enviou o material recentemente ao Centro Pan-americano de Febre Aftosa (PANAFTOSA).

Dentre as sugestões do setor privado brasileiro, está a necessidade de destacar claramente as áreas prioritárias preocupantes, quer sejam de risco desconhecido, de dúvidas ou suspeitas constantes ou com deficiente infra-estrutura de defesa, e direcionar os recursos dos fundos internacionais para aplicação exclusiva nestas áreas.

A vacina trivalente (OAC) deve ser usada no Brasil e recomendada para Paraguai, Bolívia, Venezuela e para o Departamento do Amazonas, na Colômbia, para evitar a disseminação do vírus C na região. O Brasil sempre utilizou a vacina trivalente contra os vírus O, A e C. A decisão é da maior importância para a proteção total do rebanho nacional contra os três vírus presentes no nosso continente. A presença do vírus tipo C no foco no Amazonas é um risco e pode levar a um retorno da vacina trivalente em alguns países.

Outras questões sobre as vacinas envolvem quatro pontos:

1. A rastreabilidade da comercialização das mesmas, desde o laboratório produtor até o criador que a use;
2. A obrigatoriedade dos testes de inocuidade para todas as vacinas usadas no continente;
3. A obrigatoriedade do uso de vacinas oriundas de fábricas dotadas de biossegurança no nível P3+;
4. A definição de conceitos e condições para bancos de reserva de vacina no continente.

O setor privado pede ainda que a região use apenas tecnologias recomendadas pela Organização Internacional de Epizootias (OIE) na produção de vacinas. O antigo método Frenkel de inoculação de epitélios de bovinos deve ser eliminado. Apesar da tentativa de alguns países, a reintrodução do método poderia envolver riscos de transmissão de doenças desconhecidas, como

Zonas de preocupação

- Chaqueña Sul-americana, envolvendo territórios de Bolívia, Paraguai e Argentina;
- Equador e Venezuela;
- Áreas da Bolívia e Paraguai fronteiriças com Brasil;
- Regiões ainda não incorporadas ao Plano Hemisférico de Erradicação da Febre Aftosa (PHEFA), como o Norte do Brasil envolvendo os estados: Amazonas, Roraima, Amapá e parte do Pará; e o Nordeste Brasileiro, com os estados: Alagoas, Pernambuco, Paraíba, Rio Grande do Norte, Ceará, Piauí,

Sugestões de biossegurança

- Determinação de envio de material suspeito a laboratórios credenciados, capacitados e providos com recursos de biossegurança;
- Rotina de auditorias dos laboratórios;
- Exigência da eliminação de qualquer manipulação do vírus da aftosa sem condições de biossegurança;
- Uso somente de vacinas biosseguras e sem proteínas não-estruturais, até a determinação de que todo laboratório de produção de biológicos ou de diagnóstico no continente tenha segurança biológica de nível P 3+;
- Cuidados com as vacinas contra a febre.

das encefalopatias espongiformes.

É de extrema importância a implantação de mecanismos claros de punição a quem não seguir normas, tanto criadores e industriais, como países ou Estados, e ainda penas maiores para reincidentes.

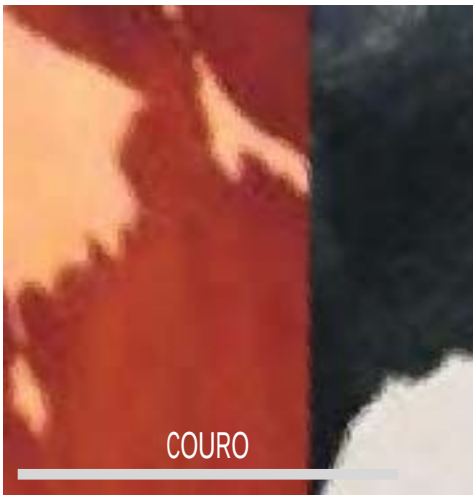
O plano continental foi elaborado após a realização da Conferência Continental de Erradicação da Febre Aftosa, em Houston (EUA), no começo de 2004. Para executá-lo, estima-se que serão necessários US$48,3 milhões nos próximos cinco anos, de 2005 a 2009, previstos para erradicar a doença. ■

Meta brasileira é erradicar a doença até o final de 2006

Pretende-se livrar todo o rebanho nacional da doença até o final de 2006. Cerca de 26 milhões de bovinos começaram, em março, a ser vacinados contra a febre aftosa nos estados da Bahia, Ceará, Espírito Santo, Minas Gerais e Rio de Janeiro. Atualmente, mais de 85% das quase 193 milhões de cabeças do gado brasileiro estão em zonas livres da aftosa com vacinação.

O Mato Grosso do Sul deverá ser o 25º Estado a integrar a Campanha Nacional de Educação contra a Febre Aftosa. Os outros 24 Estados já aceitaram se integrar. A mobilização deverá ser iniciada em Tocantins, na segunda quinzena deste mês. A idéia é desenvolver a educação com um agente de educação contra a aftosa em cada município do País, totalizando 5.563 cidades.





Como os neg

ALCIDES DE MOURA TORRES JR.
FABIANO R. TITO ROSA
MAURÍCIO PALMA NOGUEIRA

O Brasil é o maior exportador e o segundo maior produtor de carne bovina do mundo. Contudo, outros produtos de sua cadeia produtiva ganham destaque, como o couro. Em 2004, da produção nacional, foram negociados no mercado internacional cerca de 67% do couro e 22% da carne.

A taxa de desfrute do rebanho nacional, que mede a porcentagem de animais abatidos em relação ao rebanho, atualmente está próxima de 21%. Ou seja, de 195,55 milhões de cabeças bovinas no País, cerca de 41 milhões são abatidas.

De 1994 a 2004, a participação da produção brasileira de couro em relação à produção mundial saltou de 8,7% para 12%. Com exceção de alguns países como Índia e China, em nenhum outro ponto do mundo a pecuária apresentou um crescimento tão significativo. A taxa média de crescimento da produção brasileira de couro dos últimos dez anos, de 5%, praticamente dobrou de 2003 para 2004.

Com base em números preliminares do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), é possível estimar que em 2004 o abate geral cresceu mais 10%, com



andam gócios

um aumento de 35% nas fêmeas e 9% nos bois. O ciclo de baixa dos preços de bezerros e o avanço da agricultura sobre áreas de pastagens promoveram, nos últimos anos, o abate de matrizes.

Em curto prazo, com a perspectiva de uma virada do ciclo pecuário (recuperação dos preços das categorias para reposição), o abate de fêmeas tende a recuar e as produções de carne e couro registrarem crescimentos mais comedidos. Em 2005, a participação das exportações deverá aumentar de 10% a 15%, mas a produção deverá registrar um crescimento menor.

Os curtumes brasileiros conquistaram mais espaços nos mercados do exterior, diante da desvalorização do real e da maior oferta de matéria-prima. O couro passou a ser considerado um produto de exportação, em 2001, quando 50,5% da produção foram negociados no mercado internacional.

O Brasil disputa com os EUA o posto de maior produtor mundial de couro. Em peso, os norte-americanos produzem mais, pois abatem animais mais pesados. Mais de 80% de seus couros são considerados de primeira linha, em comparação com os 10% no território nacional.

Qualquer ação para promover melhoria da qualidade do couro brasileiro deve concentrar esforços na adequação do manejo do rebanho nas fazendas.

O produtor, com o conceito arraigado de não receber nada pelo couro, nada muda. Na verdade, a remuneração pelo couro existe. De 10 a 13% do faturamento de um frigorífico vem do couro. Uma fração importante na formação do preço do gado, mas sem valor explícito.

Numa evolução comparativa entre o equivalente Scot (o mix ponderado de preços entre os 3 principais produtos negociados pelos frigoríficos – carne, couro e sebo) e a cotação do boi gordo em São Paulo, há uma defasagem do primeiro em relação ao segundo.

Se a melhoria da qualidade do couro é um pré-requisito básico para o aumento das exportações, é preciso também incentivar, internamente, a produção de produtos mais nobres e aprimorar as campanhas de promoção e marketing. Ao representar um terço da quantidade e 28% do valor, a Itália é o principal comprador de couro brasileiro, principalmente o produto wet blue, de baixo valor agregado.

Já os Estados Unidos, que adquirem apenas 3% dos couros bovinos exportados pelo Brasil, respondem por 9% do faturamento. A relação favorável de preço se deve à preferência dos norte-americanos pelos couros crust e acabado.

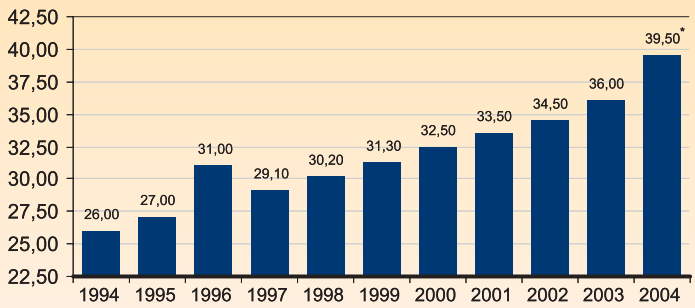
Para incentivar as exportações de couros de maior valor agregado, o Brasil taxa as vendas de wet blue. A alíquota caiu de 9% para 7%, e estava prevista para ser zerada até 2006. Os grandes curtumes e os produtores de calçados reverteram essa situação, de fornecer matéria-prima barata aos concorrentes do Brasil.

Brasil: exportações por tipo de couro em 2004

Tipo de couro	US$ milhão	Variação sobre 2003
Salgado	2,35	-6,0%
Wet Blue	455,37	16,6%
Crust	183,09	5,3%
Acabado	600,02	27,9%

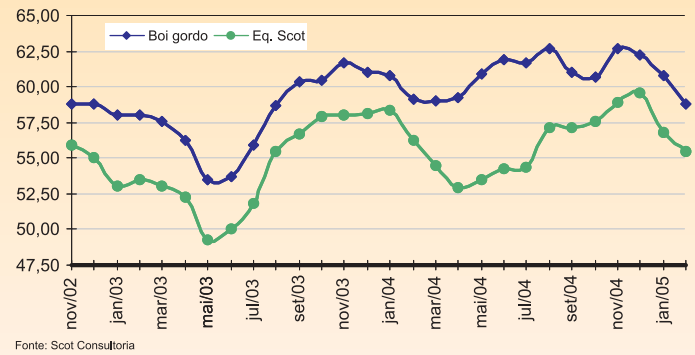
Fonte: CICB

Produção brasileira de couros (em milhões de unidades)



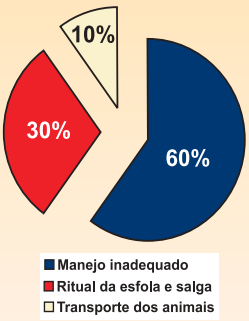
Fonte: AICSul *estimativa Scot Consultoria

Cotação do boi gordo em São Paulo x equivalente Scot



Fonte: Scot Consultoria

Brasil: causas das perdas de couro
(Total: US$ 1 bilhão)



Contudo, a taxação força os pequenos curtumes e frigoríficos a venderem o wet blue internamente, num mercado saturado, sem influenciar uma valorização da arroba. A estratégia seria promover a produção de produtos de maior valor agregado e não taxar os produtos "pobres". O trabalho começaria no campo, por meio de assistência e conscientização dos produtores, e terminaria com programas de financiamento específicos e incentivos fiscais aos frigoríficos e curtumes. ■

ALCIDES DE MOURA TORRES JR., *engenheiro agrônomo; Fabiano R. Tito Rosa, zootecnista; e Maurício Palma Nogueira, engenheiro agrônomo, são diretores da SCOT Consultoria.*
E-mail: scotconsultoria@scotconsultoria.com.br
telefone: (17) 3343- 5111.



Brasil pode exportar US$ 10 bilhões em couro

AMADEU PEDROSA FERNANDES

São conhecidas as vantagens competitivas do Brasil em relação a seus principais concorrentes no mercado internacional de produtos agroindustriais. O País detém farta disponibilidade de recursos naturais – água, vastas extensões de terra cultiváveis e clima favorável à produção de grãos, frutas, fibras, e também para a produção de biomassa.

Tais fatores são capitalizados com competência por empresários agrícolas eficientes e processados por um parque industrial moderno e bem-estruturado. Como decorrência, o agribusiness brasileiro se mostra imbatível em diversas frentes, líder mundial em produção e exportação de várias cadeias, como o café, açúcar, álcool e sucos de frutas. Também lidera o *ranking* das vendas externas de soja e das carnes bovina e de frango, dentre outros produtos.

Brasil: números do couro em 2004

Quantidade exportada: 27 milhões de peças
Receita de exportação: US$ 4 bilhões
Empregos diretos novos: 60 mil

Um dos principais motores do agronegócio ainda não é percebido pela sociedade nem mesmo por especialistas e analistas econômicos. Trata-se da cadeia produtiva do couro, reconhecida e respeitada no mercado internacional.

Mais do que um mero exportador de couros, o Brasil tem a oportunidade única de se firmar como grande provedor de produtos de alto valor agregado, como calçados, móveis, estofados etc. Sendo o Brasil possuidor do maior rebanho bovino comercial do mundo, com 195,5 milhões de cabeças, nenhum outro país ninguém dispõe de tamanha oferta de matéria-prima.

Com investimentos, nos últimos anos, de US$300 milhões para ampliar a capacidade de produção e atualização tecnológica de processos, o País conta com um moderno e diversificado parque industrial, no qual a mão-de-obra disponível é das mais qualificadas, formada nas melhores escolas técnicas. Além disso, o profissional brasileiro é considerado um dos mais criativos e versáteis no design, manuseio e processamento do couro.

Há, entretanto, uma lição a ser feita: o investimento na qualidade da matéria-prima deixa a desejar por falta unicamente de cuidados adequados. A perda anual é de US$1 bilhão, com defeitos registrados em mais de cinco milhões de peças produzidas no País. Para reverter esse quadro de desperdício, o Centro das Indústrias de Curtumes do Brasil (CICB) e o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) somam forças em torno de um ambicioso projeto: o Programa Brasileiro da Qualidade do Couro (PBQC).

Conheça o PBQC

- Desenvolvido em dezenove estados brasileiros
- Mobilização: 500.000 pecuaristas; 18.000 trabalhadores em esfola, 1.080 universitários e estudantes de cursos técnicos e 15.000 pequenos criadores.

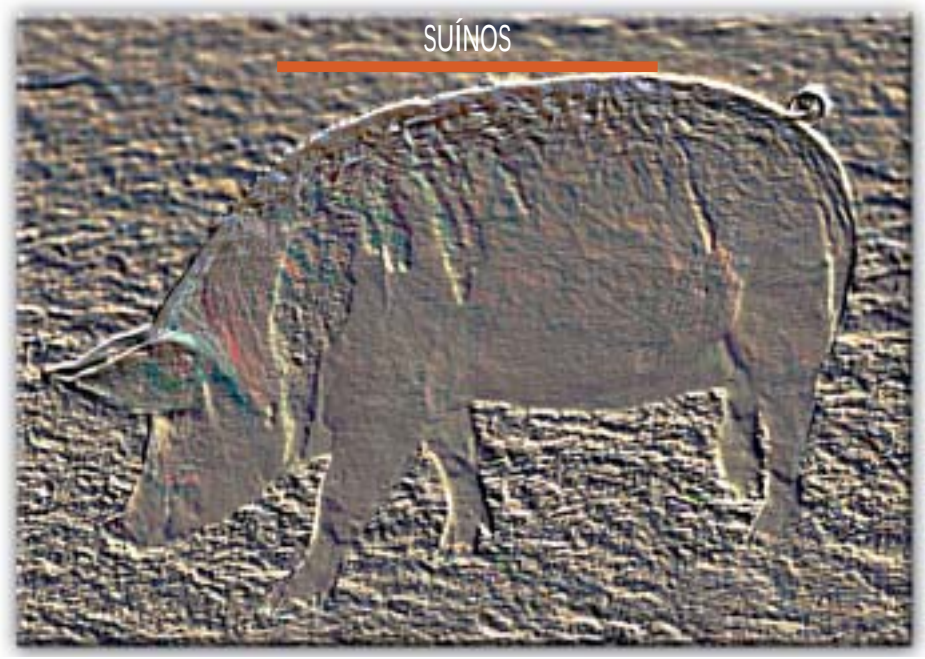
Muitos dos defeitos podem ser facilmente evitados, com a adoção de medidas simples, como a substituição de cercas de arame farpado pelas de arame liso, de modo a não furar o couro dos animais; evitar a marcação a fogo dos animais em suas partes nobres; combater a incidência de ecoparasitas, como bernes e carrapatos, e ter cuidados com o transporte do gado, dentre outras medidas preventivas.

Os ganhos decorrentes são auspiciosos. Enquanto uma peça de boa qualidade produz até 25 pares de sapatos, com valor de US$450,00, um couro defeituoso não produz 25 pares, e tem receita média de US$ 275,00. O Brasil poderia multiplicar a receita nas exportações de couros em mais de quatro vezes: um salto do atual patamar anual de US$1,4 bilhão para mais de US$6 bilhões.

Da mesma forma, a cadeia produtiva do couro tem capacidade de responder com investimentos da ordem de US$1 bilhão em novas unidades industriais, de modo a aumentar a capacidade de processamento e apoiar o crescimento das exportações para US$10 bilhões, com abertura de 650 mil novos empregos no espaço de cinco anos.

A cadeia produtiva do couro pode prestar significativa contribuição para gerar empregos e impulsionar o processo de crescimento da economia brasileira. A superação desse desafio não requer grandes esforços. A receita é conhecida: reduzir a insustentável carga tributária, remover o excesso de burocracia e abrir linhas de crédito a taxas competitivas. Instalada num ambiente como esse, a cadeia produtiva do couro pode expressar toda sua competitividade. ■

AMADEU PEDROSA FERNANDES *é presidente do Centro das Indústrias de Curtumes do Brasil (CICB), entidade de âmbito nacional, que reúne associados de empresas privadas e sindicatos da indústria de couro, e vice-presidente do International Council of Tanners (ICT, sigla em inglês para Conselho Internacional dos Curtumes), entidade internacional que congrega representações de 25 países.*



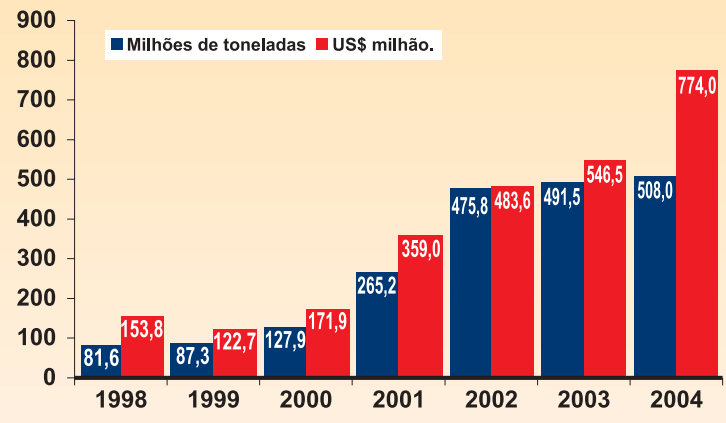
Expectativa de bons preços

FERNANDO ANTONIO PEREIRA

É certo que não há possibilidade de uma elevação substancial da produção de suínos em 2005, que seja capaz de gerar um crescimento da oferta a ponto de causar grande impacto nos preços. A recuperação dos plantéis de reprodução durante o ano de 2004, após a drástica redução experimentada em 2002 e 2003, além de modesta, somente teve início no terceiro trimestre de 2004, o que resulta em produção de suínos para abate somente a partir do segundo semestre de 2005. Outro importante fator associado à oferta, o peso ao abate, não se vislumbra espaço para aumento relevante, pois, nas principais regiões produtoras, o peso médio ao abate já voltou ao normal, salvo algumas exceções que configuram casos localizados.

A produção em 2005 deverá ficar cerca de 3,5% acima da verificada em 2004, aquém do pico de produção ocorrido em 2002 e 2003. Tomar as produções de 2002 e 2003 como tetos perigosos de oferta constitui um equívoco. Isso porque a forte crise do setor, desencadeada no início de 2002 e que perdurou até o terceiro trimestre de 2003, teve como causa principal a elevação brutal no custo de produção, e não uma derrocada de preços decorrente de super oferta.

Brasil: exportação de suínos



Fonte: SECEX

Por sua vez, o cenário de custo também dá mostras de um ano sem transtornos para o suinocultor. A safra nacional de verão avança e promete uma produção recorde de grãos, enquanto no mercado internacional ocorre uma expressiva queda do preço do milho e da soja. É grande a possibilidade de o suinocultor trabalhar com custo médio da ração abaixo da média de 2004, principalmente, durante o primeiro semestre de 2005 pois, nesse período de 2004, ocorreu importante pressão de custo, devido à elevação do preço da soja.

No milho, há que se destacar a contribuição da sua segunda safra, que já ultrapassa um quarto da produção total. Como praticamente todo o ciclo ainda está por ser feito, é prematuro fazer qualquer projeção razoavelmente segura. A intenção de plantio, a tecnologia utilizada e o clima provocam grandes variações na produção, e, na eventualidade de uma conjugação de alguns destes fatores, no sentido desfavorável, poderá causar quebra na colheita e desencadear alguma pressão de custo, no segundo semestre.

Vale lembrar que a ração é o principal componente do custo da criação, chegando no Brasil a responder por aproximadamente 80% do custo total de produção, excluindo-se custos financeiros.

Do ponto de vista do consumo, o que se vislumbra é uma predominância de fatores favoráveis no mercado interno. No mercado externo, a Associação Brasileira da Indústria Produtora e Exportadora de Carne Suína (ABIPECS), trabalha com a possibilidade de algum aumento nas exportações em relação ao excelente desempenho de 2004.

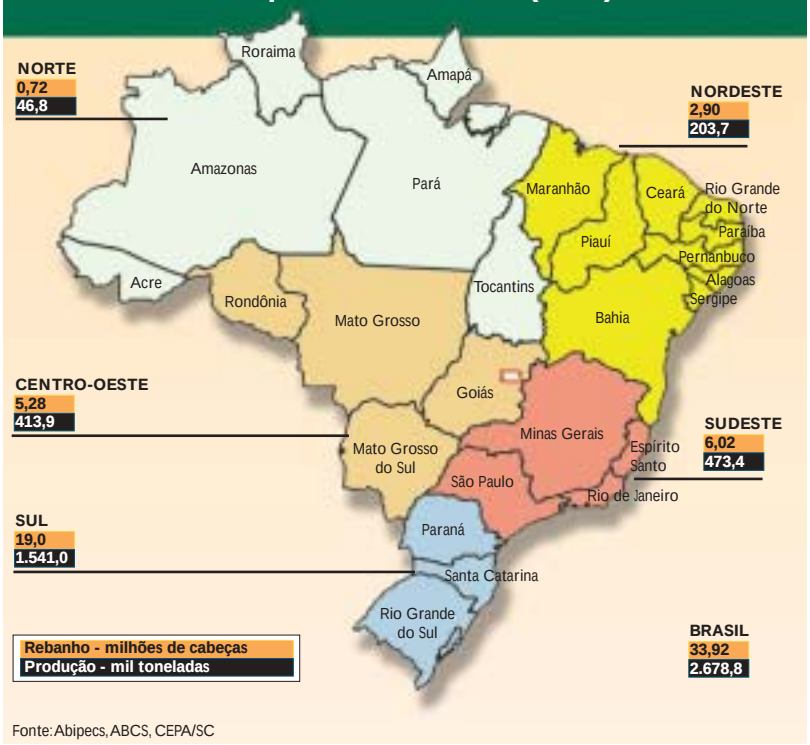
O principal fator determinante do consumo interno é o poder aquisitivo. As projeções gerais indicam um crescimento do PIB e do nível de empregos, o que agregaria maior massa salarial, principalmente para as classes sociais de menor renda. Essas previsões, se confirmadas, darão boa sustentabilidade para a demanda de produtos primários de alimentação, dentre os quais, se insere a carne suína.

Existem dois pontos de grande vulnerabilidade, capazes de causar grande impacto no preço e na oferta internos. Um deles é a concentração, ainda muito grande, das exportações para a Rússia, em que o Brasil não foi contemplado com cotas específicas para 2005, ao contrário da União Européia e dos Estados Unidos. O outro é a existência de regiões brasileiras (no caso do Norte e do Nordeste), sem o *status* de regiões livres de aftosa e peste suína, com ou sem vacinação. Devido às sérias medidas de caráter preventivo que foram tomadas, o risco do surto de enfermidades baixou bastante.

O cenário promissor para 2005 cria as condições para uma expansão mais expressiva da produção em 2006. Se não existe indicação sobre a conveniência ou não de um produtor ou de uma agroindústria expandir seus plantéis, é possível recomendar, com um bom grau de segurança, que qualquer decisão de expansão seja tomada somente se isso for parte de uma estratégia de crescimento fundamentada em fatores de competitividade individual. A expansão puramente decorrente de euforia pelo bom momento da atividade certamente deve ser evitada, pois a suinocultura, como qualquer outro negócio, tem seus ciclos de expansão após um período de lucros favoráveis, e quando isto ocorre, advém quase sempre um período de margens ruins que acabam trazendo a produção novamente para níveis compatíveis com os de demanda, já existentes. ■

FERNANDO ANTONIO PEREIRA *é diretor superintendente da Agroceres PIC.*

O mapa da suinocultura (2004)



Fonte: Abipecs, ABCS, CEPA/SC

Brasil: exportação de carne suína

Ano	Rússia(1)	Total (2)	(1)/(2) %
2001	23,2	265,2	8,75
2002	151,8	475,8	31,90
2003	313,9	491,5	63,87
2004	288,0	508,0	56,69

Fonte: SECEX - Mil toneladas

Rússia suspende embargo à carne brasileira

O governo da Rússia anunciou no início de março a suspensão do embargo à compra de carnes bovina e suína dos Estados do Rio Grande do Sul, Paraná, São Paulo, Mato Grosso do Sul, Goiás e Minas Gerais.

O embargo teve início em setembro de 2004, após a ocorrência de um foco de febre aftosa em Careiro do Várzea, no Amazonas.

A Rússia foi, no ano passado, o maior cliente da carne brasileira. As importações alcançaram US$867 milhões, o equivalente a 14% do total, segundo cálculos do MAPA. As exportações de carne bovina in natura somaram US$239 milhões; as de carne suína, US$441 milhões; e as de carne de frango in natura, US$159 milhões.

Qualidade e segurança do alimento

Uma agenda de oportunidades no Brasil e no Mercosul

MARCOS FAVA NEVES, SYLVIA SAES, FÚLVIA HESSEL ESCUDEIRO e MAURICIO DALAGNESE

Na década de 90, ocorreu a abertura da economia brasileira aos mercados internacionais. O acesso a novos produtos e consumidores exigiu mudanças nas estratégias das empresas dos diferentes sistemas agroindustriais. Juntamente com a preocupação sobre produto e preço, a criação de novos nichos envolve especialização e incorporação de atributos pelo produto, como a qualidade.

Nos fluxos comerciais entre territórios distantes, há incerteza sobre a qualidade dos bens negociados. Face à inexistência de padrões, o consumidor analisa todos os produtos, o que é economicamente inviável. O desenvolvimento dos sistemas de certificação muda essa situação.

A fim de criar uma rede internacional que congregue pesquisadores, organizações públicas e o setor privado para a discussão desses assuntos, iniciou-se na Holanda um projeto denominado Global Food Network - High Quality and Safe International Food Chains, com a participação de 12 países, sendo estes latino-americanos, africanos e europeus. O Pensa (Programa de Agronegócios da Universidade de São Paulo) é o representante brasileiro.

Diante das exigências ligadas aos padrões de certificação no mercado internacional, com a colaboração de pesquisadores e organizações públicas e privadas, se pretende uma agenda de oportunidades de avanço na qualidade e na segurança dos alimentos que se produz no Brasil e no Mercosul.

Benefícios da certificação

- Possibilita monitoração dos processos produtivos;
- Fornece produtos com determinadas características;
- Diferenciam a mercadoria;
- Amplia capacidade do consumidor distinguir o produto desejado.

Em 29 de outubro de 2003, a FEA/USP/Campus de Ribeirão Preto recebeu representantes de diversos setores envolvidos em qualidade e segurança do alimento no Brasil para um workshop do SAFE/ACC. Na oportunidade, foram identificados avanços importantes nos estudos sobre qualidade e segurança do alimento, bem como as maiores dificuldades para o intercâmbio entre pesquisadores, empresas e órgãos públicos.



Uma nova reunião do projeto, desta vez, com representantes da Argentina, Brasil, Holanda e Uruguai, ocorreu nos dias 1 e 2 de dezembro de 2004, na FEA/USP/São Paulo. Convidados de instituições brasileiras envolvidas em parcerias público-privadas em segurança do alimento também participaram. Os pesquisadores expuseram os avanços feitos durante os dois anos do SAFE/ACC. Por fim, formaram-se grupos para identificar oportunidades de parcerias e elaborar projetos nas cadeias de frutas e carnes no Mercosul.

Sob a ótica nacional, o destaque foi a necessidade de mapear os agentes envolvidos com a qualidade na cadeia produtiva de frutas e carnes. A falta de informações sobre quais os procedimentos a serem adotados para que os produtos alcancem o mercado europeu apareceu como uma crítica constante dos participantes. Nesse sentido, a unificação dos critérios fitossanitários surge como prioridade.

Ficou também evidente a necessidade de consolidar o Mercosul como um fornecedor global de alimentos seguros. Sendo que as reclamações, assim como, as sugestões, dos países sul-americanos foram ao encontro das brasileiras.

Resultados e implicações: agenda mínima

I. Atividades internas

• Mapeamento dos agentes nacionais e internacionais envolvidos nos processos de qualidade nacional e internacional, com definição dos resultados esperados de cada um para atuação na rede. O trabalho identifica os pontos de interesse e eleva a possibilidade de participação de cada instituição no projeto coletivo, além de estudar dos mecanismos de coordenação e conexão entre os atores envolvidos.

• Construção de uma central de inteligência para reunir e disseminar por toda a cadeia produtiva. Informações relativas a normas, leis, regulação e acessos aos mercados internacionais. Um banco de dados sobre os critérios necessários para o produto ser aceito na Europa e nos EUA. Os produtores reclamam da indefinição sobre como devem produzir.

• Realização de eventos para a construção das plataformas por cadeias produtivas, com representantes dos diversos elos, para a identificação de ameaças e oportunidades, gargalos tecnológicos e não tecnológicos, para serem encaminhados para órgãos públicos federais, estaduais e municipais.

• Elaborar um planejamento estratégico com horizonte de uma década, com foco nas cadeias produtivas escolhidas e no estabelecimento de padrões para normatizar os produtos.

• Promover cursos de capacitação de profissionais nas técnicas desejadas, a começar com a certificação dos processos de qualidade e sanidade, com promoção de projetos-piloto para se ganhar aprendizado e ajustar a coordenação.

• Estimular a participação da iniciativa privada, por meio da conscientização do acesso a mercados internacionais, busca de soluções e exportações. A viabilidade financeira dos projetos pode se dar pela captação de recursos do Fundo Verde Amarelo, o Fundo do Agronegócio, FINEP e de agências de fomento, como o CNPq.

II. Atividades externas

• Realização de projetos transnacionais cooperativos para transferências e integração de setores públicos e privados nas questões de segurança e qualidade de alimentos;

• A captação de recursos junto aos importadores surge como uma alternativa de apoio aos participantes da cadeia produtiva para a implantação e manutenção do processo.

III. Atividades de comunicação

• Elaboração de um portal na Internet, contendo: os projetos em andamento e suas dificuldades. De modo complementar, sugeriu-se a criação de um banco de desafios, no qual os participantes poderiam expor seus problemas em busca de soluções fornecidas por outros indivíduos que compõem a rede. Para o melhor funcionamento dessas comunidades virtuais, a busca por espaços diferenciados em estratos possibilitaria diálogos regionais, filtrando assuntos de interesse nacional ou latino-americanos, por exemplo.

• Abertura de um canal de comunicação mais direto entre os agentes e a "rede", para divulgação entre as empresas privadas, a fim de instigar a criação de oportunidades de negócios.

• Sistematizar o mapeamento dos agentes nacionais e internacionais envolvidos nos processos de qualidade nacional e internacional, para facilitar a ampliação do inventário.

• Avançar em duas grandes direções: (i) construção de uma grande marca que caracterize a produção do Mercosul; (ii) melhoria das condições de comercialização e consumo, tanto nos países do bloco quanto no exterior.

• Criar e adotar novas regras fitossanitárias entre os países membros do bloco, que levem em conta aspectos regionais freqüentemente ignorados pelos padrões externos.

• Adotar regionalmente o Programa Brasileiro de Boas Práticas para a Produção de Carne, equivalente ao EUREP GAP. A posição de grandes fornecedores mundiais de carne garante ao grupo (Brasil, Argentina e Uruguai) condições mais favoráveis ao acordo externo.

• Destacar os métodos mais eficientes de divisão dos custos de certificação ao longo da cadeia produtiva. Um tipo de iniciativa: "todos pagam e todos recebem".

• Promover estudos também sobre a rastreabilidade bovina e suas possibilidades para o Mercosul. O Brasil é um sistema complexo e desejável do ponto de vista do controle e da segurança, mas economicamente impraticável. O resultado foi um retrocesso: a exigência da rastreabilidade foi eliminada para a carne de consumo nacional e apenas mantida para as exportações.

• Apoiar a comercialização e o consumo com uma rede coordenadora de ações de educação do público consumidor, com envolvimento de produtores, associações de produtores, cooperativas e entidades governamentais. Realizar campanhas que enfatizem os métodos de produção de alimentos seguros e seus benefícios: o consumo de subprodutos em cujo processo produtivo foi empregado algum método seguro de melhoria dos níveis de saúde pública e que incentive o crescimento do setor produtivo.

• No Brasil inexistem estruturas de apoio ao consumo de alimentos seguros, apesar de entidades como EMBRAPA e EMATER auxiliarem na produção com qualidade, e de outros órgãos conferirem certificação de processos e produtos.

• Desenvolver ações de mídia também no exterior. Os produtos do Mercosul podem ser melhor explorados em campanhas publicitárias, se forem destacados alguns aspectos regionais. A criação extensiva de gado, possível graças à grande disponibilidade de terras, é superior ao método da criação intensiva, na medida em que o gado daqui é menos propenso a doenças, como a espongiforme bovina (doença da "vaca louca").

• A persistência de regiões sem o devido controle e a possibilidade de surgirem focos de febre aftosa impedem a certificação do gado como livre da doença sem vacinação. Uma oportunidade é trabalhar com a aceitação da carne "vacinada". É possível fazer um embargo sobre toda a carne do Mercosul, mesmo que um foco de doença seja restrito a uma pequena região distante dos centros produtores. A instituição de um padrão seguro de produção aliado à rastreabilidade pode evitar estes inconvenientes.



A controvérsia continua

Com 352 votos a favor, 60 contra e uma abstenção, a Câmara confirmou o texto votado no Senado e, agora, vai à sanção presidencial.A Lei de Biossegurança autoriza as pesquisas com células-tronco embrionárias para fins terapêuticos e facilita a produção e comercialização de organismos geneticamente modificados (OGMs), os transgênicos.

Foi um dia de intensa negociação e pressão de cientistas, pacientes e até mesmo de parentes do presidente da Câmara, e os deputados aprovaram um dos projetos mais polêmicos examinados pela Casa: a Lei de Biossegurança. As pressões contra e a favor do projeto da Lei de Biossegurança ocorreram de maneira mais intensa na sala do presidente da Câmara, Severino Cavalcanti (PP-PE). O deputado Darcísio Perondi (PMDB), relator do projeto, tentava arregimentar apoio para o texto.

Os deputados rejeitaram a tentativa de retirar o poder da Comissão Técnica Nacional de Biossegurança (CTNBio) de decidir sobre a produção e comercialização de produtos transgênicos no País.

A aprovação do Projeto da Lei de Biossegurança pela Câmara Federal não encerra a controvérsia ético-moral e dos campos opostos à Ciência e setores religiosos sobre a matéria.

O Brasil poderá integrar o grupo de países onde se permite a pesquisa com células-tronco obtidas de embriões humanos, além de liberar a pesquisa, o cultivo, o armazenamento, a comercialização, o consumo, a importação e a exportação de produtos transgênicos. A oposição apresenta argumentos de ordem econômica e sanitária - produtos puros, além de mais valorizados no mercado, não encerrariam os potenciais perigos à saúde pública, supostamente existentes nos transgênicos.

No caso das pesquisas com células-tronco embrionárias, os aspectos transcendem em muito a simples legalidade. De um lado, por conterem em si o prenúncio de uma vida humana, a manipulação de embriões pode representar uma agressão, um desrespeito à dignidade da vida. Por outro lado, são inegáveis os avanços científicos que poderão levar à cura de muitos males que afetam milhões de pacientes - para os quais o impedimento das pesquisas, com o simples e inevitável descarte para o lixo de embriões congelados, significará igualmente um desrespeito à dignidade de suas vidas.

A questão coloca em oposição a Religião e a Ciência. Se a História mostra discussões marcadas por visões fundamentalistas ao longo do tempo, também revela que fé e ciência não são inimigas inconciliáveis. São os casos, por exemplo, do evolucionismo de Darwin ou do heliocentrismo de Galileu e Copérnico.Ambos, em princípio, vistos como uma ameaça à Fé, não representaram qualquer negação à crença irrestrita num Criador.

Na verdade, o perigo reside é no mau uso do conhecimento científico. Não são condenáveis as conquistas no campo nuclear que salvam vidas, mas, sim, sua utilização para fins bélicos e destrutivos; assim como a evolução no campo genético, capaz de devolver a esperança para as pessoas sofredoras de moléstias incuráveis e que provocam a incapacitação. ■

Cronologia dos transgênicos no Brasil

1995	• 5 de janeiro: promulgada a Lei n° 8.974, conhecida como Lei de Biossegurança; • Criada a Comissão Técnica Nacional de Biossegurança (CTNBio);
1996	• Têm início as pesquisas com a soja transgênica no Brasil;
1997	• A CTNBio aprova testes com a soja transgênica no Brasil;
1998	• A soja Roundup Ready recebe parecer técnico conclusivo favorável da CTNBio, considerando que sua não aprovação significará risco ambiental ou alimentar, por ser equivalente à soja convencional; • A 11ª Vara da Justiça Federal concede liminar ao Instituto de Defesa do Consumidor (Idec) e ao Greenpeace, que proíbe o plantio comercial da soja Roundup Ready; • O juiz substituto, Antônio Oswaldo Scarpa, da 6ª Vara do Distrito Federal, revoga a liminar do Idec, autoriza o plantio e a comercialização da soja Roundup Ready e determina sua segregação até a edição das normas de rotulagem;
1999	• O ministério da Agricultura aprova o registro para o cultivo comercial de cinco variedades de soja geneticamente modificada, da Monsanto; • O juiz da 6ª Vara da Justiça Federal, Antonio Prudente, restabelece a liminar concedida ao Idec e promulga sentença tornando definitiva a liminar;
2000	• O juiz Antonio Prudente promulga sentença na Ação Civil Pública e incorpora a liminar ao Idec na cautelar; • O Tribunal Regional Federal nega em apelação os recursos da União e da Monsanto e mantém a cautelar; • O governo divulga nota oficial assinada por seis ministros (Ciência e Tecnologia, Agricultura, Saúde, Meio Ambiente, Justiça e Casa Civil), em defesa da CTNBio, enquanto órgão responsável para avaliação técnica de segurança dos produtos geneticamente modificados no País; • A Medida Provisória nº 2137 confirma os poderes da CTNBio como órgão competente para as questões de liberação das plantas transgênicas no Brasil;
2001	• O Governo cria procedimentos para a rotulagem de alimentos que contenham mais de 4% de ingredientes geneticamente modificados; • Monsanto solicita e recebe o termo de referência do IBAMA para a elaboração do estudo de impacto ambiental e contrata as empresas cem E. Labore para a realização do estudo • 23 de agosto: Medida Provisória n° 2.191-9, que da pleno poderes à CTNBio
2002	• O Tribunal Regional Federal de Brasília julga as apelações apresentadas pela União e Monsanto à Ação Civil Pública, julgada em primeira instância, que determinou o EIA (estudo de impacto ambiental), normas de rotulagem, segregação e armazenagem para plantas geneticamente modificadas; • A juíza Selene Maria de Almeida dá parecer favorável à União e à Monsanto, mas ainda faltam os votos de dois juízes; • O juiz Antonio Ezequiel, do Tribunal Regional Federal, julgará sobre a comercialização e o plantio de organismos geneticamente modificados no Brasil;
2003	• O Ministério do Meio Ambiente solicita à Advocacia Geral da União a desistência do recurso impetrado pelo governo anterior contra a liminar do Idec e Greenpeace; • 21 de fevereiro: o Decreto n° 4.602 institui a Comissão Interministerial para construir uma visão integrada do Governo sobre a biossegurança; • 26 de março: a Medida Provisória n° 113 estabelece normas para a comercialização da produção de soja da safra 2002/03; • 24 de abril: o Decreto n° 4.680 dispõe sobre a rotulagem de alimentos e ingredientes destinados ao consumo humano e animal, que contenham ou sejam produzidos a partir de OGMs; • 25 de julho: a Mensagem Presidencial n° 349 encaminha ao Congresso Nacional proposta de adesão do Brasil ao Protocolo de Cartagena. Também estabelece medidas voltadas para fortalecer o poder do Estado no exercício de suas competências sobre a matéria e atender aos interesse da sociedade; • 25 de setembro: a Medida Provisória n° 131 estabelece normas para o plantio e a comercialização da produção de soja da safra 2003/04; • 31 de outubro: o Presidente Lula encaminha Projeto de Lei de Biossegurança para aprovação do Congresso, de relatoria do Deputado Aldo Rebello. Ficam revogadas a Lei n° 8.974 e a Medida Provisória n° 2.191-9; • 15 de dezembro: a Lei n° 10.814 converte em Lei a Medida Provisória n° 131;
2004	• 05 de fevereiro: a Câmara dos Deputados aprova o Projeto da Lei de Biossegurança, PL n° 2.401, de relatoria do Deputado Renildo Calheiros; • Setembro: a Quinta Turma do Tribunal Regional Federal da Primeira Região, de Brasília, em acórdão publicado no Diário da Justiça da União, reconhece a autoridade da CTNBio para decidir sobre a liberação de produção e comercialização de OGMs; • 06 de outubro: o Senado aprova o Projeto da Lei de Biossegurança, de relatoria do Senador Ney Suassuna; • 14 de outubro: a Medida Provisória n° 223 libera o plantio da soja transgênica na safra 2004/05;
2005	• 13 de janeiro: é publicada no Diário Oficial da União a Lei n° 11.092, que estabelece normas para o plantio e a comercialização da produção de soja da safra 2004/05.



Mercado global de carbono

Após a adesão da Rússia ao Protocolo de Kyoto, os negócios deslancharam

TÂNIA R. BELMIRO

Com a mudança climática no mundo, provocada pelo desenvolvimento das nações e pelas necessidades de uma população crescente, se procurou buscar mecanismos para dar maior equilíbrio social e melhor uso dos recursos naturais.

Desde a COP 1 - Comitês das Partes, em 1995, o tema Redução de Emissões dos Gases Causadores do Efeito Estufa conquista maior adesão entre empresas (acordos multilaterais) e governos. Estudos científicos comprovam a necessidade de reduzir as emissões em 60% para restabelecer o equilíbrio climático na próxima década.

A COP 7 formatou o Protocolo de Kyoto, com a inclusão em seu Anexo 1 dos países comprometidos com uma redução média de 5% da emissão de 1990. O percentual é pequeno, mas o primeiro passo foi dado. Espera-se que ao final do primeiro período de comprometimento, em 2012, instrumentos legais, financeiros, tecnológicos e comerciais tenham sido aprimorados para viabilizar metas mais ambiciosas de redução.

O MDL - Mecanismo de Desenvolvimento Limpo, Artigo 12 do Protocolo de Kyoto, tem também o interesse de promover o desenvolvimento sustentável do país hospedeiro do projeto, por meio da comercialização de créditos de RE.

No caso do Brasil, o potencial de gerar projetos de MDL aumentou a partir das decisões tomadas na COP 9, que trata da Mudança do Uso da Terra (LULUCF – Land Use and Land Use Change Forestry).

Créditos

O mercado mundial aumentou a comercialização dos créditos de carbono desde 1996. Em 2003, os projetos dentro da regra do Protocolo de Kyoto movimentaram US$300 milhões, a uma média de US$5,00/t de CO_2. Apenas uma pequena porcentagem é comercializada pela Bolsa Climática de Chicago, num regime denominado '*non-Kyoto Compliance*', que paga menos de US$1,00 pela tonelada do CO_2.

Logo após o anúncio de que a Rússia ratificaria o protocolo, em outubro de 2004,

Risco da operação

Os preços dos projetos de redução de emissão refletem a distribuição dos riscos entre comprador e vendedor. Maiores prêmios tendem a ser pagos com a ratificação do Protocolo de Kyoto (MDL e JI- Joint Implementation).

RISCO COMERCIAL – Similar ao de outra transação. O comprador exige a folha do balanço IBRD/IDA • Garantia dos bens da empresa hospedeira do projeto • Pagamento vinculado ao crédito comercializado, e não ao empreendimento.

RISCO POLÍTICO – Políticas de longo prazo ajudam, pois os projetos de MDL chegam a ter previsão de até 21 anos.

RISCO-PAÍS – Confisco, expropriação e nacionalização de bens e propriedades • Leis que não permitem o pagamento do financiamento em *hard currency* • Altas taxas de juros dificultam as empresas hospedeiras dos projetos de MDL • Tamanho da dívida interna e externa.

RISCO TECNOLÓGICO – Políticas e investimentos para o desenvolvimento de tecnologias que proporcionem redução de emissão do sistema produtivo.

RISCO REGULATÓRIO – Mecanismos ágeis para a validação de projetos de MDL pela CIMGC-Comissão Interministerial de Mudança do Clima. Legislações definidas para legitimar os direitos associados aos CER's, a garantia do direito de propriedade dos créditos e à titularidade dos créditos.

as negociações quase que triplicaram. Um indicativo de maiores volumes em função do risco de uma não-ratificação do protocolo.

Junto com governos como o da Holanda, do Japão e Canadá, empresas buscam, por meio dos fundos do Banco Mundial ou de acordos multilaterais, comprar os créditos de carbono ou investir em projetos de MDL.

Como existem riscos neste processo, o custo da transação aumenta. É grande o grau de incerteza sobre o tamanho e a forma do mercado futuro de carbono, além da imprecisão na estimativa do preço futuro da t de CO_2. De qualquer forma, se sabe que o preço praticado atualmente é muito barato perto das expectativas dos custos para se controlar o rumo das mudanças climáticas.

Além de materializar os volumes de redução de emissões transacionáveis por meio dos CREs - Certificados de Redução de Emissão, o MDL propõe mudanças nos rumos dos processos de produção ou manejo do agronegócio (reflorestamento, mudança do uso da terra, e outros) para a sustentabilidade das nações em processo de desenvolvimento e a diminuição dos desequilíbrios regionais.

Riscos

O MDL foi criado em paralelo às ações de implementação dos projetos de carbono: um processo de "aprender fazendo". Muitas variáveis são novas e os mecanismos institucionais para mover o mercado de carbono não acompanham a velocidade dos interesses comerciais. Alguns riscos são mais discutidos entre compradores, financiadores e interessados em desenvolver e vender os projetos.

Contratos

O papel do governo é definir critérios de elegibilidade dos projetos de MDL, conforme as políticas nacionais de desenvolvimento sustentável. Os *stakeholders* estão, em função do ineditismo desta iniciativa, criando e implementando instrumentos e regras de operação e transação.

A CIMGC precisa exercer seu papel quanto à elaboração de leis (legislativo) e da definição de modelos de contrato (judiciário) ágeis e claros. Uma garantia de diferenciação e da conquista de espaço no cenário internacional, diante das oportunidades advindas do Protocolo de Kyoto. ■

TÂNIA R. BELMIRO *é Ph.D em engenharia de produção, Carbon-Life Brazilian Environment Business (www.carbonlife.com.br).*

Dia 16 de fevereiro de 2005 entrou para a história

A ratificação do documento pelos países responsáveis por pouco mais da metade (55%) da emissão de dióxido de carbono – o mínimo necessário para o protocolo ganhar validade jurídica – ganhou nova realidade depois da adesão da Rússia. O acordo passou a ser válido a partir de 16 de feveiro. Apesar do atraso, a iniciativa é prova da crescente conscientização da necessidade de se preservar o meio ambiente para o benefício das futuras gerações.

Depois de sete anos, os negociadores internacionais concluíram a redação do livro de regras para a implementação do tratado, estabelecida durante a 10ª Conferência das Partes da Convenção – Quadro das Nações Unidas sobre Mudanças Climáticas (COP-10), realizada em Buenos Aires.

O protocolo envolve 194 países e força os 35 países mais industrializados a reduzirem a emissão de gases provenientes da queima de petróleo, de carvão e de outros processos. Mesmo diante da negativa dos EUA, da China, Índia e Austrália de integrarem o grupo comprometido a diminuir as emissões de poluentes em 5,2%, entre 2008 e 2012, com base nos níveis registrados em 1990, a medida simboliza uma luz no fim do túnel.

Os seis gases causadores do efeito estufa

- Dióxido de carbono
- Metano
- Óxido nitroso,
- Hidrofluorocarbono
- Perfluorocarbono
- Hexafluorocarbono de enxofre

Washington reclama de que países poluidores que aumentam suas atividades, como China e Índia, não terão de fazer sacrifícios. A primeira fase da redução de emissões não inclui os países em desenvolvimento.

Aumento das emissões (1990 a 2002)

País	Variação %
Japão	12,1%
Espanha e Portuga	l40,5%
Austrália	22,2%
Canadá	20,1%
Itália	8,8%
Alemanha	18,5%
Reino Unido	14,5%

A implementação do acordo enfrentou grandes dificuldades, principalmente devido à exigência de que só entraria em vigor após ser ratificado por países responsáveis ao menos por 55% das emissões mundiais. Na verdade, mesmo os países defensores da diminuição dos gases causadores do efeito estufa passam longe das metas.

É importante destacar que a União Européia como um todo diminuiu suas emissões em 2,5%. A Comissão Européia acaba de aprovar propostas para criar um imposto para dois setores bastante poluentes: o da aviação e o do transporte marítimo. Além disso, o bloco pretende obter uma maior participação dos países que mais contaminam o meio ambiente, como os EUA, a China e a Índia.

US$1 bilhão por ano

A pedra de toque do acordo se refere à implantação do MDL e do mercado de créditos de carbono. Uma política compensatória, segundo a qual países desenvolvidos poluidores compram os créditos de carbono de países em desenvolvimento para investirem na geração de fontes energéticas menos poluentes. Os valores de cada tonelada de gases poluidores que deixam de ser lançados na atmosfera variam de 10 euros, na bolsa Européia de Energia, ou de US$3,5 a US$5, no caso do Banco Mundial. O Comitê Executivo de Mudanças Climáticas da ONU (Organização das Nações Unidas) é responsável por avaliar os projetos de créditos de carbono e gerenciar a compra dos mesmos pelos países desenvolvidos.

Especialistas apontam que o mercado de créditos de carbono pode girar em torno de US$1 bilhão em transações anuais, com investimentos de US$13 bilhões até 2007. O Banco Mundial pretende investir cerca de US$850 milhões para fomentar o desenvolvimento de iniciativas dentro do MDL. Segundo o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC), em junho de 2004, o Brasil detinha 29 dos 86 projetos de MDL em diferentes fases no mundo.

Projetos de MDL no Brasil

- Utilização do gás metano dos aterros sanitários para a geração de energia elétrica;
- Emprego de gás natural usado nos fornos e nas caldeiras das indústrias;
- Programas de florestamento e reflorestamento, destinados à produção de celulose ou de madeira;
- Uso do bagaço da cana;
- Biocombustíveis como o álcool combustível e o biodiesel.

Fonte: MDIC

Na União Européia, existem transações privadas de papéis, pois os europeus se anteciparam à entrada em vigor do Protocolo e impuseram o corte de 8% nas suas emissões sobre a base de 1990. No Brasil, se anuncia o convênio entre o MDIC e a BM&F para organizar um mercado de carbono. É necessário definir uma rubrica para a entrada dos pagamentos desses certificados de crédito de carbono, que têm sido registrados como créditos de exportação.

Riscos de mercado

DANIEL PACÍFICO

O papel do Estado como grande controlador do setor agropecuário nacional é um velho paradigma em desaparecimento. Não obstante, a competitividade do setor, em longo prazo, depende muito da estabilidade das políticas macroeconômicas estatais (inflação, impostos, juros, câmbio). Mas a força do mercado, ditada pela competição, produtividade, tecnologia auto-sustentável e margens estreitas, exige novos instrumentos de gestão e oferece outra perspectiva para o segmento.

Embora a possibilidade de perdas potenciais represente um aspecto negativo, assumir riscos é necessário para a obtenção de retornos maiores de toda atividade econômica. Mais importante para o administrador é maximizar o retorno esperado, dado um nível de risco estabelecido.

Diversos fatores de risco influenciam o resultado do agronegócio, cuja previsão e controle não são tarefas fáceis, tais como condições climáticas, ataques de pragas, queimadas, aplicação de novas tecnologias, sazonalidade da produção.

Os modelos de gestão de risco de mercado têm grande possibilidade de aplicações nos mercados agrícolas, apesar de terem sido inicialmente desenvolvidos para organizações financeiras. As *commodities* agrícolas apresentam volatilidades em seus preços, dados fatores como sazonalidade, oferta, demanda e quebras de produção interna e externa. Como os participantes do agronegócio operam com poucos ativos, ao contrário da diversificação das instituições financeiras, os riscos de mercado aumentam.

A incerteza dos preços das *commodities* influencia o planejamento e a viabilidade econômica de uma cadeia produtiva. As baixas de preços podem afetar a liquidez e a solvência da empresa. Daí a importância de implementações de políticas nas organizações agrícolas para avaliar, quantificar e gerenciar os riscos de mercado.

Fatores que influenciam os preços das *commodities*

Fatores econômicos
- Taxa de juros
- Nível geral de preços
- Taxa de crescimento econômico
- Índices de inflação
- Taxas de câmbio
- Oferta e demanda interna e externa

Fatores agronômicos
- Clima
- Doenças
- Pragas
- Produtividade
- Tecnologia de produção
- Sazonalidade da produção

Preços das *Commodities*

Políticas governamentais
- Programas de subsídios
- Incentivos fiscais
- Programas de preços mínimos
- Regulamentação setorial

Preferência do consumidor
- Aspectos culturais e sociais
- Publicidade e propaganda

Aspectos de controle

Uma adequada política para a gestão de risco de mercado começa pela implementação de um comitê responsável pelas análises e tomadas de decisões. Para integrar as decisões, a sua composição deve incluir elementos das áreas de auditoria, sistemas, jurídico, *risk management*, produção, armazenagem, tesouraria e controladoria. A formação dos seus membros será adequada às características particulares de cada empresa, com estabelecimento de processos decisórios, e não somente avaliações de números.

A prática de gestão de risco de mercado em empresas não financeiras se baseava na medição de impactos isolados de fatores como taxas de juros, moedas e *commodities* sobre áreas de atuação específicas da empresa: aplicações do caixa, carteira de derivativos, receitas estrangeiras ou de empréstimos. Esta prática evoluiu para uma visão integrada dos impactos sobre a exposição consolidada dos riscos de mercado da empresa.

Como a hipótese básica do VaR é a de que as posições não mudam dentro do horizonte de investimentos, para as operações de longo prazo, se torna imprescindível a simulação de trajetórias de preços para avaliar a entrada e saída de caixa da empresa.

Existe muita preocupação quanto ao resultado no final da safra pela empresa e também com a disponibilidade de dinheiro em caixa para honrar compromissos futuros. Face à variabilidade dos fluxos de caixa, surge a necessidade de uma medida de fluxo em risco, e não somente de valor em risco, ou seja, do Cash flow at Risk (CfaR), como uma métrica complementar ao VaR.

As metodologias estatísticas de-

mandam alguns pressupostos importantes, por exemplo, a distribuição de probabilidade do retorno dos preços. Daí, em alguns casos, ao invés de se estimar a perda esperada com base nos métodos de risco de mercado, baseados no comportamento passado dos ativos e seus fatores de risco, a mensuração é feita atribuindo aos níveis de preços e de taxas valores esperados numa situação adversa, método conhecido como teste de estresse. Tal método é útil, por exemplo, quando se detém algum tipo de informação ou estudo com indicação do comportamento futuro das *commodities*. Nesse caso, a perda esperada é calculada pela diferença entre os valores de mercado corrente dos ativos no portfólio e os valores que seriam observados, se o cenário previsto ocorresse (estresse).

Os cenários lidam com um horizonte mais amplo. Quando o teste de estresse é usado em conjunto com as ferramentas métricas, a visão dos riscos de preços fica mais abrangente. Não existe uma medida que possa garantir a adequação em todas as situações, devido às muitas premissas adotadas no cálculo de qualquer métrica. As incertezas do futuro podem tornar rapidamente inválidas as métricas deterministas, daí a necessidade de abordagem do risco de múltiplas formas que se complementam e possibilitam maneiras mais adequadas para cada circunstância do ambiente volátil dos preços.

A construção de cenários deve ser feita com muita cautela por uma equipe que engloba diversas áreas da empresa, ou seja, pelo comitê de risco, pois serão utilizados no cálculo dos fluxos futuros. É necessário, para o gerenciamento, ter informações filtradas, e não um excesso de números e gráficos. O desafio da agregação de riscos é mostrar em um resumo todo o perfil de risco da empresa; o que pode ser aproximado, no caso dos riscos de mercado pelas métricas discutidas anteriormente.

Conclusões

Para as empresas do setor agrícola em geral, é de extrema importância o gerenciamento dos riscos envolvidos na atividade, sejam eles de mercado ou de produção, pois isso possibilita assumir riscos de forma consciente e estruturada. O produtor de *commodity* tende sempre a aumentar sua exposição com ampliações de economias de escala, e o gerenciamento de risco possibilita aumentar esta exposição de forma mais segura e rentável, na medida em que possibilita maior alavancagem e disponibilização de caixa para acelerar o crescimento da empresa.

O controle de preços de *commodities* tem diversas e graves implicações e, por isso, a implementação de uma correta política de gestão de risco de mercado deve ser vista como atividade empresarial essencial para a administração das empresas ligadas ao setor agrícola. Impactos macroeconômicos e outras influências internas podem comprometer a sobrevivência das empresas. Portanto, a conscientização da existência dos mecanismos e ferramentas de gestão de riscos de mercado constituem elementos importantes para uma evolução consistente da atividade agrícola. ■

Tipos básicos de risco para o agronegócio

• De produção: apontado como um dos principais responsáveis pelas variações e quebras de safras, devido à dificuldade de se prever, na época do plantio, o que irá ocorrer durante a colheita. O seguro agrícola é um instrumento mais adequado para o gerenciamento desse risco;
• De preço ou de mercado: proveniente de alterações nas relações de preços entre o momento em que a decisão é tomada e o período em que a venda da produção será realizada. O *hedge* contra a imprevisibilidade do preço futuro, como os contratos derivativos, cujo valor depende de ativo-base, que, são as *commodities* agrícolas, foi desenvolvido para administrar esse risco.

Primeiro passo: estruturação de uma política de gestão

• Consolida a estrutura hierárquica das operações, chamada de portfólio integrado (ativos e passivos);
• Projeta o fluxo de caixa de curto e longo prazo dos empreendimentos e da carteira de dívidas;
• Dá uma visão integrada dos riscos, de forma a comparar e priorizar os mais relevantes;
• Mapeia e acompanha a variabilidade e as correlações dos fatores de risco;
• Identifica as formas de administração de estoques físicos;
• Apresenta uma análise detalhada do portfólio de produtos (vendas a fixar, derivativos, CPRs)
Segundo passo: Estimativa com precisão da real exposição da empresa
• Conhecer os fatores geradores dos riscos, ou seja, tais como a exposição ao câmbio, taxa de juros, determinada commodity etc., por meio de métricas como o Value at Risk e o Cash flow at Risk.

Conheça o Value at Risk (VaR)

• É geralmente o primeiro número de risco calculado, complementado com outras métricas de risco, menos precisas do ponto de vista estatístico, mas mais adequadas aos objetivos do gerenciamento de risco de uma empresa do setor agrícola;
• Mede a perda potencial de uma probabilidade específica num determinado período;
• Tem capacidade de integrar, em uma só medida numérica, o risco de mercado total da carteira de investimentos, englobando no seu cálculo todos os ativos e passivos;
• Permite a comparação e agregação dos riscos envolvidos em diferentes mercados;
• Facilita o trabalho dos que têm que administrar e fixar limites de riscos;
• Se preocupa com a variabilidade de fluxo.

Conheça o Cash flow at Risk (CfaR)

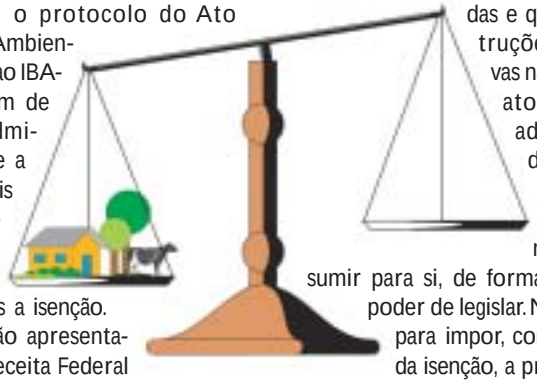
• Trata de resultado em risco relativo a um fluxo de caixa (geração operacional de caixa, por exemplo) ou da conta de resultado contábil (lucro);
• Tem seu foco na variabilidade de valor;
• Abstém-se de considerações à cerca da taxa de desconto;
• Se preocupa com o valor futuro do fluxo;
• Mensura o risco inerente ao fluxo de caixa (demonstrativo de resultados - DRE e lucro operacional - EBTIDA);
• Inclui o risco de variáveis não financeiras, como, por exemplo, a demanda.

STJ desobriga ADA para apurar ITR

LUIZ AUGUSTO GERMANI

Desde a promulgação do Estatuto da Terra, Lei 4.504, em 30 de novembro de 1964, e da Lei 5.868, de 12 de Dezembro de 1972, que criou o Sistema Nacional de Cadastro Rural, as áreas de proteção ambiental foram declaradas isentas do pagamento do Imposto sobre a Propriedade Territorial Rural – ITR.A atual legislação que rege o tributo, a Lei 9.393, de 19 de Dezembro de 1996, mantém a isenção.

Entretanto, de 1997 até agora, a Secretaria da Receita Federal tem intimado vários proprietários de imóveis rurais a apresentarem o protocolo do Ato Declaratório Ambiental–ADA junto ao IBAMA, com o fim de homologar administrativamente a exclusão de tais áreas da base de cálculo do ITR, isto é, de reconhecer-lhes a isenção.



Quando não apresentado o ADA à Receita Federal pelo contribuinte, o agente administrativo fiscal, encarregado do processo de homologação da declaração do imposto, sob alegação de cumprimento legal das Instruções Normativas emitidas pela própria Secretaria da Receita Federal, fazia por "zerar" as áreas ambientais declaradas na DIAT–Documento de Informação e Apuração do ITR, como se de fato, na realidade material, elas não existissem.

Assim, a área tributável do imóvel rural acabava por ser aumentada na exata dimensão das áreas ambientais. Como conseqüência, o tributo complementar sobre as áreas de preservação permanente e de reserva legal acabava por receber os acréscimos relativos à multa e correção, em Auto de Infração Fiscal.

Esse procedimento oficioso do fisco não tem sustentação em qualquer Lei. O lançamento complementar, como conseqüência de uma apuração "zero" de informações relativas às áreas ambientais declaradas pelo contribuinte, deveria ser excluído da base de cálculo do imposto.

Os agentes do fisco federal alegam sustentação legal com base nas próprias Instruções Normativas da SRF, mas não há fundamento no argumento. Todas e quaisquer Instruções Normativas nascidas como ato interno da administração devem estar baseadas em Lei. O fisco não pode assumir para si, de forma indevida, o poder de legislar. Não existe Lei para impor, como condição da isenção, a protocolização do ADA junto ao IBAMA, nem mesmo quanto à exigência da sua confecção .

Além disso, o ato de "zerar" uma informação dada pelo contribuinte só pode ocorrer se, comprovadamente, a mesma for inverídica, fraudulenta, omissa ou incompleta, conforme estabelece o Código Tributário Nacional-CTN. Mesmo assim, a comprovação não pode ser imputada como ônus do contribuinte, sob a alegação da falta de apresentação de documento por parte do proprietário.

A função do fisco é fiscalizar a materialidade do fato declarado; isto é, para inutilizar ou desconsiderar uma informação do contribuinte. Deve, por obrigação funcional, comprovar a inverdade dela, ou sua inexistência, para justificar sua desconsideração. O fisco não pode, singela, confortável e burocraticamente, declarar inexistente o fato informado pelo contribuinte, por não estar documentado: seria o mesmo que afirmar que uma pessoa não existe porque não apresentou um CPF.

Se, eventualmente, os fiscais da Receita Federal não têm meios técnicos e estrutura para fiscalizar a materialidade das declarações do proprietário de um imóvel rural, visitando a fazenda e comprovando a existência ou a falta das matas, esse é um problema da administração federal fiscal, e não do contribuinte.

Muitos proprietários rurais, que tiveram crédito tributário complementar lançado de ofício sobre as áreas de preservação permanente e de reserva legal de seu imóvel rural, partiram para o Judiciário, debatendo, desde 1997, a ilegalidade da atitude do fisco.

Recentemente, o Superior Tribunal de Justiça, em decisão prolatada na forma de Acórdão de sua Primeira Turma Julgadora, estabeleceu que o proprietário de um imóvel rural não tem obrigação de apresentar o Ato Declaratório Ambiental–ADA ao IBAMA para justificar a isenção tributária das áreas de proteção ambiental (área de preservação permanente e reserva legal) existentes em seu imóvel rural; e que cabe à administração pública *"demonstrar a falta de veracidade da declaração do contribuinte"*, conforme dito expressamente na decisão. ■

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

Novos títulos e securitização de recebíveis

LIONEL ZACLIS e DANIEL KALANSKY

Em 1º de outubro de 2004, o Presidente da República editou a Medida Provisória nº 221, instituindo o Certificado de Depósito Agropecuário – CDA e o Warrant Agropecuário – WA, de acordo com as diretrizes expostas no Plano Agrícola e Pecuário 2004/2005.

No dia 30 de dezembro de 2004, a referida Medida Provisória foi convertida na Lei 11.076, com a criação de mais três novos títulos: o Certificado de Direitos Creditórios do Agronegócio – CDCA; a Letra de Crédito do Agronegócio – LCA, e o Certificado de Recebíveis do Agronegócio – CRA. Além disso, foi admitida a securitização de direitos creditórios do agronegócio.

Numa breve síntese, podemos concluir que, com a criação desses novos instrumentos, se pretende:
(I) Atribuir maior credibilidade aos títulos representativos de produtos agropecuários depositados em armazéns;
(II) Fomentar e estimular a comercialização desses produtos;
(III) Viabilizar o financiamento do carregamento de estoques; e
(IV) Criar um mercado secundário desses títulos, ampliando a ponte entre o agronegócio e os mercados financeiro e de capitais. ■

Lionel Zaclis e **Daniel Kalansky** *são advogados especializados em Mercado de Capitais do escritório Zaclis e Luchesi Advogados.*

CDCA, LCA, CRA

CONCEITO

• Títulos de crédito nominativos, de livre negociação, representativos de promessa de pagamento em dinheiro e que terão como lastro direitos creditórios originários de negócios realizados entre produtores rurais, ou suas cooperativas e terceiros, inclusive financiamentos ou empréstimos relacionados com a produção, comercialização, beneficiamento ou industrialização de produtos ou insumos agropecuários ou de máquinas e implementos utilizados na atividade agropecuária.

EMISSÃO

• CDCA: pelas cooperativas de produtores rurais e por outras pessoas jurídicas que exerçam a atividade de comercialização, beneficiamento ou industrialização de produtos e insumos agropecuários ou de máquinas e implementos utilizados na produção agropecuária.
• LCA: por instituições financeiras públicas e privadas.
• CRA: pelas companhias de securitização de direitos creditórios do agronegócio, que são instituições não-financeiras constituídas sob a forma de sociedade por ações e terão por finalidade a aquisição e securitização desses direitos e a emissão e colocação de CRA no mercado financeiro e de capitais, podendo, ainda, instituir o regime fiduciário sobre tais direitos creditórios.
• Com a emissão dos CRA, se pretende incentivar a criação de um mercado secundário de créditos do agronegócio, iniciando no Brasil uma nova e importante fase do financiamento agropecuário.

CDA e WA

CONCEITO

• CDA é a promessa de entrega de produto agropecuário depositado em armazém;
• WA confere direito de penhor sobre o produto descrito no CDA;
• Emitidos simultaneamente pelo depositário, podem ser transferidos mediante endosso, em conjunto ou separadamente.

VANTAGENS

• Constituem uma nova moeda para os produtores rurais;
• Transferem o WA como se estivessem vendendo o produto e levantando empréstimos;
• Aumentam a velocidade de circulação e a liquidez dos recursos aplicados na produção.

OPERAÇÃO

• Os produtores rurais e as cooperativas negociam os títulos;
• A transferência da propriedade do produto, propriamente dita, só estará caracterizada quando o produto for retirado do depósito pelo adquirente final;
• Isso dinamizará a comercialização e viabilizará a participação dos investidores institucionais no financiamento da estocagem dos produtos agropecuários;
• Na negociação do CDA, não há emissão de nota fiscal nem incidência de ICMS, uma vez que sua negociação não transfere a propriedade do produto, propriamente dita, como ocorria quando da utilização do Conhecimento de Depósito. A tributação ficará para a última etapa de comercialização.
• O WA serve como garantia nos financiamentos bancários e simplifica o levantamento de empréstimos. O titular do WA assume a qualidade de credor do titular do CDA. Não lhe assiste o direito à propriedade do produto, mas, apenas, ao respectivo penhor;
• O adquirente do CDA, depois de transferido o WA, pode exercer o direito à propriedade do produto, desde que efetue o pagamento da dívida ao titular do WA ou consigne o respectivo valor, à disposição deste último, junto ao armazém geral;
• O CDA e o WA serão negociados nos mercados de bolsa e de balcão como ativos financeiros, isentos do Imposto sobre Operações de Crédito, Câmbio e Seguro, ou relativo a Títulos ou Valores Mobiliários;
• O mercado será estimulado a lançar opções de produtos agropecuários, contribuindo para o desenvolvimento do setor do mercado de capitais referenciado em produtos do agronegócio;
• Dentre outras opções de uso dos papéis, o CDA e o WA poderão ser ainda utilizados na liquidação da Cédula de Produto Rural Física, eliminando, destarte, o risco de entrega; assim como poderão ser empregados no cumprimento de contratos futuros.

A modalidade prazo-safra

Operação é conhecida como troca de insumo por mercadorias

As empresas fornecedoras de insumos, ao efetuarem campanhas de venda a produtores e cooperativas, oferecem duas alternativas de pagamento: à vista ou com prazo-safra. O pagamento com prazo-safra permite que o produtor entregue mercadoria para liquidar seu compromisso. Essa operação é conhecida como "troca de insumo por mercadorias".

Desse modo, ao oferecer a venda de insumos em troca de soja, há necessidade de determinar qual será o valor que a fornecedora de insumos deseja recuperar no momento da liquidação do negócio, que coincide com a época da colheita.

Como a fornecedora de insumos não utiliza a soja no seu processo produtivo, negocia contratos de repasse com processadores ou exportadores, que normalmente pagam o preço do mercado à vista. Entretanto, se no momento do repasse da soja seu preço estiver mais baixo, não se conseguirá recuperar o recurso empregado no início da operação. Para ter certeza do preço da soja numa data futura, a fornecedora de insumos, no mesmo momento de efetuar o negócio com o produtor, realiza uma venda futura (hedge de venda), coincidindo com a data do recebimento da soja.

Na liquidação da operação, o produtor cumprirá seu compromisso por meio da entrega de soja para a fornecedora de insumos, que, por sua vez, repassará para um comprador. No mesmo momento, a fornecedora de insumos reverterá seu contrato futuro na BM&F pela compra (de quantidade igual à sua venda no início da operação), para o mesmo vencimento.

Fluxo operacional de operação de fornecimento de insumos com prazo safra - CONTRATAÇÃO



Fluxo operacional de operação de fornecimento de insumos com prazo safra - LIQUIDAÇÃO



A Operação da Fornecedora de Insumos

Suponha que uma fornecedora de insumos de Sapezal, MT, deseja negociar em fevereiro um determinado pacote tecnológico, esperando receber por ele US$100.000,00 no início de abril, considerando que esse valor já incorpora a margem de lucro e o custo de oportunidade do capital adiantado. Diante disso, pergunta-se: quantas sacas de soja serão necessárias para a empresa recuperar o montante de recursos emprestado?

Com base na decomposição do preço futuro de soja da BM&F, a fornecedora de insumos obtém o preço da mercadoria a ser entregue na data do recebimento.

A decomposição do preço futuro (Paranaguá) até a região de Sapezal é um exercício interessante a fim de estabelecer a relação de troca, para uma operação com vencimento em maio de 2005 e com o valor US$11,30/sc.

Na simulação, foram considerados os custos operacionais de US$0,08/sc e o diferencial entre Sapezal e Paranaguá de US$ 3,50/sc (frete), obtendo-se a relação de troca de US$ 7,73/sc. Para calcular quantas sacas de soja o produtor deve pagar, divide-se do montante adiantado, US$ 100.000,00, o valor da relação de troca, US$7,73/sc, cujo resultado será 12.942,23 sacas. Porém, para garantir aquele valor, deve-se efetuar um hedge de venda de 29 contratos (12.942,23 sacas ÷ 450 sacas), pois se protege contra a desvalorização da soja por ocasião de seu recebimento, em abril.

Cálculo da relação de troca entre insumos e soja

Mercadoria	soja
Data	2/2/2005
Região	Sapezal
Mês e ano de pagamento	abril/05
Mês futuro de referência	maio/05
Preço futuro BM&F na estrada	US$11,30/sc
Custos na entrada	US$0,04/sc
Preço futuro BM&F na saída (estimativa)	US$11,30/sc
Custos na saída	US$0,04/sc
Base/maio	US$3,50/sc
Preço para relação de troca	US$7,727/sc
Valor do insumo	US$100.000,00
Quantidade de sacas para pagar os insumos	12.942,23 sc

Hipóteses de preço no vencimento

Suponha que no início de abril a fornecedora de insumos reverta sua posição de venda na BM&F ao preço de US$9,30/sc. Desse modo, a operação no mercado futuro gera receita (em ajustes diários) de US$2,00/sc (US$11,30/sc - US$9,30/sc) ou US$26.100,00 pela totalidade da posição (US$2,00/sc x 450sc x 29 contratos).

Porém, com a venda das 12.942,23 sacas, se obtêm US$5,80/sc (US$9,30/sc - US$3,50/sc) ou US$75.065,00. O resultado, de US$101.165,00, foi suficiente para recompor o valor de adiantamento dos insumos em fevereiro.

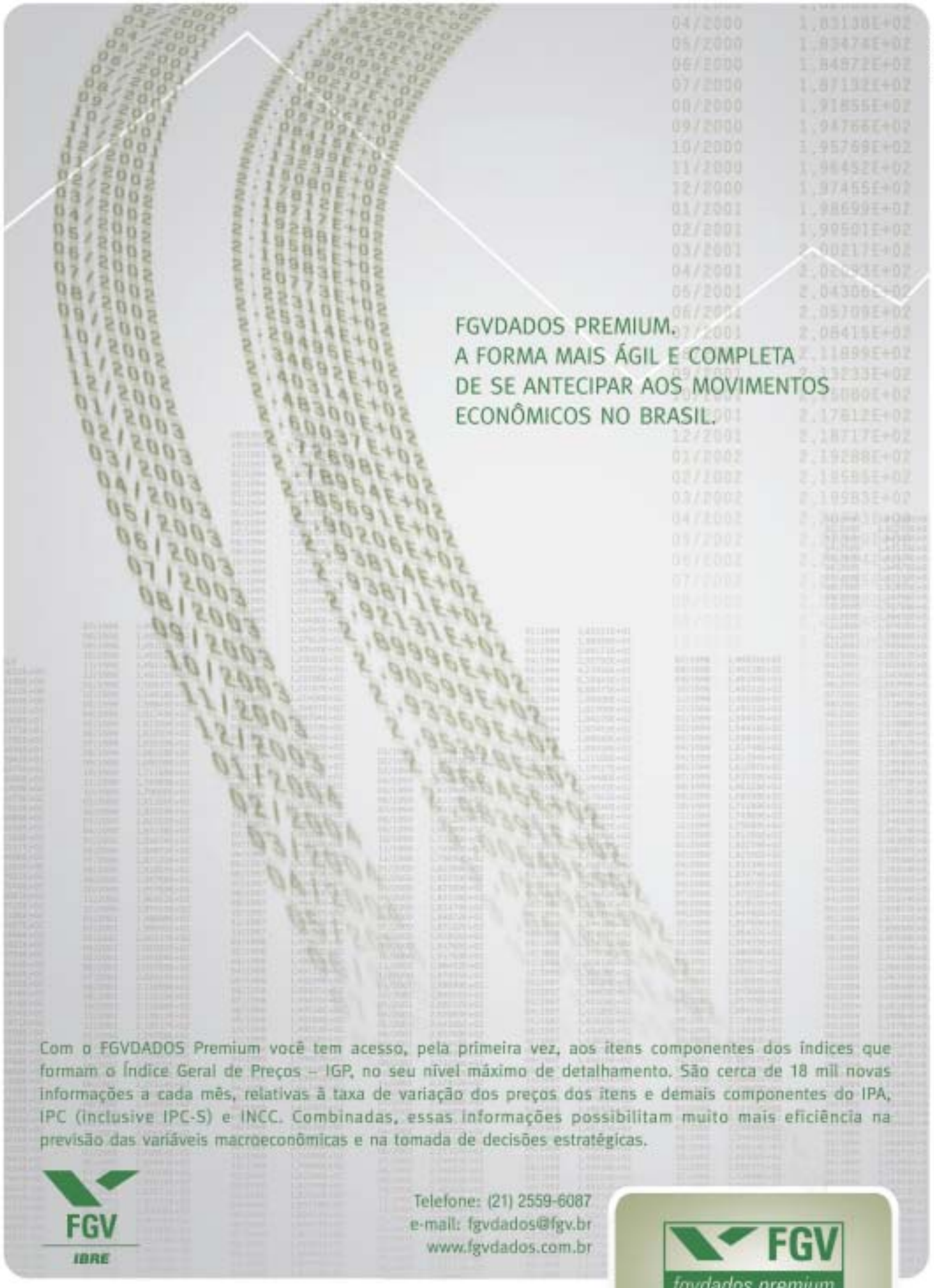
Caso o preço suba para US$12,30/sc, a fornecedora de insumos desembolsará, referente à sua posição de venda na Bolsa, US$1,00/sc (US$11,30/sc - US$12,30/sc) ou US$13.050,00 (US$1,00/sc x 450sc x 29 contratos). Ao vender a soja, receberá US$8,80/sc (US$12,30/sc - US$3,50/sc), que, multiplicado por 12.942,23 sacas totalizará US$113.891,62. O resultado da operação será US$100.841,62 (US$113.891,62 - US$13.050,00).

Conclusão

A operação de Bolsa funciona como uma garantia para que a fornecedora de insumos recupere o montante do capital emprestado, qualquer que seja o preço da soja no momento do pagamento. Deve-se salientar que ao realizar uma operação de hedge o agente abre mão da valorização da soja, em troca da garantia do preço em caso de queda.

Finalmente, deve-se chamar a atenção para o fato de que na operação de troca a fornecedora de insumos assume o pagamento dos ajustes diários e o depósito de margem de garantia, além de estar sujeita à volatilidade da taxa de câmbio e do frete estabelecido no início da operação. ■

[1] Como os meses de vencimentos futuros são liquidados na primeira quinzena do mês anterior e tendo em vista que o compromisso de pagamento será no início de maio, o produtor deve fazer os cálculos com base no mês de maio.
[2] O tamanho do contrato de soja é de 450 sacas ou 27 toneladas.
[3] Diferença histórica de preço entre Paranaguá e Sapezal, US$3,50/sc.



FGVDADOS PREMIUM.
A FORMA MAIS ÁGIL E COMPLETA
DE SE ANTECIPAR AOS MOVIMENTOS
ECONÔMICOS NO BRASIL.

Com o FGVDADOS Premium você tem acesso, pela primeira vez, aos itens componentes dos índices que formam o Índice Geral de Preços – IGP, no seu nível máximo de detalhamento. São cerca de 18 mil novas informações a cada mês, relativas à taxa de variação dos preços dos itens e demais componentes do IPA, IPC (inclusive IPC-S) e INCC. Combinadas, essas informações possibilitam muito mais eficiência na previsão das variáveis macroeconômicas e na tomada de decisões estratégicas.

FGV
IBRE

Telefone: (21) 2559-6087
e-mail: fgvdados@fgv.br
www.fgvdados.com.br

FGV
fgvdados premium

De grão em grão, a Embrapa faz um Brasil que dá gosto. Há 32 anos.



Dá gosto ver o negócio agrícola brasileiro bater sucessivos recordes de produtividade, empregar 37% da população economicamente ativa e garantir o saldo positivo da nossa balança comercial. E dá orgulho saber que todos esses resultados refletem 32 anos de pesquisa da Embrapa.

Embrapa
Um Brasil que dá gosto

Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento

BRASIL
UM PAÍS DE TODOS
GOVERNO FEDERAL