

AGROANALYSIS

A REVISTA DE AGRONEGÓCIOS DA FGV
FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS | VOL 31 | Nº 05 | MAIO 2011 | R\$ 15,00

Direito & Agronegócio

ANÁLISE DOS TÍTULOS DE CRÉDITO PRIVADO



SOJA ÓTIMO RESULTADO PARA A SAFRA DE 2010/2011

ETANOL X GASOLINA ESTADOS UNIDOS E BRASIL PODEM SE AJUSTAR

POLÍTICA MONETÁRIA INFLAÇÃO MAIOR, PORÉM, CONTROLADA EM 2011

O agronegócio é o seguinte

Mais recursos para o agronegócio

COM A edição da Lei 11.076, de 30 de dezembro de 2004, novos títulos de crédito rural foram criados para maximizar a captação de recursos privados, como o Certificado de Direitos Creditórios do Agronegócio (CDCA), a Letra de Crédito do Agronegócio (LCA), e o Certificado de Recebíveis do Agronegócio (CRA). O processo evoluiu com a instituição, pela Comissão de Valores Mobiliários (CVM), em setembro de 2007, de mais um título para financiamento do agronegócio: a Nota Comercial do Agronegócio, também conhecida como Agrinote ou NCA.

Um sistema de crédito rural em regime de economia de livre mercado deve contar com uma grande participação do sistema financeiro privado. Enquanto o governo busca atrair ainda mais o capital privado para o financiamento do agronegócio, as taxas de juros junto às instituições financeiras privadas, *tradings companies*, agroindústrias e fundos de investimento estão próximas da taxa Selic. Com o maior volume de financiamento, os recursos oficiais deverão seguir aos pequenos produtores e à agricultura familiar. Fica às instituições financeiras privadas o papel de financiar a agricultura comercial profissionalizada e a agroindústria.

Assim, um novo regime jurídico forma o que temos chamado de sistema privado de financiamento do agronegócio. O caderno da *Agroanalysis* trata oportunamente deste tema, de caráter especial e particular, voltado para atender à crescente demanda por recursos nos mercados agropecuários brasileiros. Essa nova configuração deverá introduzir maior número de instrumentos para investimentos, bem como dar mais transparência e segurança nas operações.

Para o agronegócio brasileiro, cada vez mais dirigido a ser protagonista importante em escala global, tornou-se necessário

encontrar outros meios, além do financiamento bancário, por meio do repasse de recursos obtidos com depósitos e aplicações feitos pelo público em geral. Neste caminho, o setor consegue captar recursos de forma mais dinâmica, ao mesmo tempo em que há maior participação do mercado de capitais, em especial os fundos de investimento.

O 20º Fórum da Abag trouxe à baila a discussão da Competitividade do Sistema Ferroviário.

Parte significativa da malha foi construída no começo do século passado e está estagnada desde 1950. Com a privatização da Rede Ferroviária Federal (RFF), em 1997, os investimentos voltaram, mas bem aquém para atender à necessidade desejada. Dos 30 mil quilômetros de trilhos existentes, cerca de dois terços estão ociosos ou subutilizados. Por sua vez, existe toda uma questão de governança para ser trabalhada quanto ao papel da Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT) para compatibilizar as demandas das concessionárias e dos usuários deste modal de transporte.

Naquilo que se trata das rentabilidades médias de investimentos financeiros e outras atividades agropecuárias em 2010, os resultados são bem interessantes para a soja na safra 2010/11, que aparece em primeiro lugar no *ranking*. O milho só perde para os inves-

timentos em ouro, pecuária de leite de alta tecnologia, fundos de renda fixa e fundos DI. As *commodities* agrícolas vivem uma conjuntura particular de *boom* nas cotações graças a problemas climáticos em algumas regiões produtoras do mundo, à demanda aquecida pela China e aos baixos estoques nos Estados Unidos, a maior nação produtora do planeta. Esta situação deve permanecer em 2011. (vide box) ■

A decisão do Copom de elevar a Selic em 0,25 ponto percentual confirma, mais uma vez, o que *Agroanalysis* vem afirmando: a condução da política monetária terá a utilização de outros recursos além da elevação exagerada da Selic. A presidente Dilma Rousseff não quer sacrificar o espetáculo do crescimento. Por isso mesmo, a meta de 4,5% para a inflação somente será atingida em 2012, segundo o Banco Central (Bacen). Em 2011, teremos a economia crescendo menos que em 2010, mas crescendo, e, definitivamente, um dólar estável. O governo está com muito receio de adotar medidas mais duras com relação ao câmbio. Os produtores podem esperar bons preços para a safra que está sendo colhida, mesmo com as ameaças dos conflitos externos. As medidas de contenção de demanda que serão tomadas não afetarão o preço das *commodities*. A inflação ficará acima do centro da meta, mas não haverá descontrole. A posição do Bacen, apesar de mais amena que a da gestão Lula, é totalmente determinada neste sentido.

O assunto provoca muita polêmica, e, entre outras coisas, os economistas mais ortodoxos e a maior parte daqueles ligados ao mercado financeiro acham que apenas o aumento da Selic pode combater a inflação.

Agroanalysis acredita, como afirmado acima, em crescimento de cerca de 4,5% do PIB e em IPCA ao redor de 6,5% em 2011.

Publicação mensal de agronegócio e economia agrícola do Centro de Agronegócio da Fundação Getúlio Vargas.

Conselho editorial: Antonio Carlos Pôrto Gonçalves, Carlo Filippo M. Lovatelli, Francisco S. Mazzucca, Ivan Wedekin, Luis Carlos Guedes Pinto, Luiz Guilherme Schymura de Oliveira, Roberto Rodrigues e Yoshiaki Nakano

Editor chefe: Antônio Carlos Kfoury Aidar

Editor executivo: Luiz Antonio Pinazza

Colaboradores: Bruno Benzaquen Perosa e Felipe Cauê Serigati

Fundadores: Julian M. Chacel e Paulo Rabello de Castro

Redação

Redator: Paulo Roque

Arte: Daniel Gustavo Rocha Silva

Revisão: Raphael Messias

Fotos: iStockphoto e Stock.xchng

Secretaria e administração: Debora Durazzo

Produção editorial – coordenador: Evandro Jacóia Faulin

Publicidade/Contato comercial: Mirian Foresti / Sonia Maciel –

Tels.: (11) 2369-7233/ (11) 9415-2319, e-mail: atendimentoagro@globom.com

Circulação/assinaturas: Debora Durazzo e Evandro Jacóia Faulin.

Outros Estados: 0800.770.8881. Ligações de São Paulo: Tel.: 3799-3220,

Fax: (11) 3262-3569, e-mail: contato@agroanalysis.com.br

Ponto de venda: São Paulo: Av. Paulista, 548, 8º andar,

Tel.: (11) 3799-3220, Fax: (11) 3262-3569

www.fgv.br/agroanalysis



Instituição de caráter técnico-científico, educativo e filantrópico, criada em 20 de dezembro de 1944, como pessoa jurídica de direito privado, tem por finalidade atuar no âmbito das Ciências Sociais, particularmente Economia e Administração, bem como contribuir para a proteção ambiental e o desenvolvimento sustentável.

Sede: Praia de Botafogo 190, Rio de Janeiro - RJ, CEP 22253-900 ou Caixa Postal 62.591 - CEP 22257-970, Tel.: (21) 2559 6000, www.fgv.br

Primeiro Presidente e Fundador: Luiz Simões Lopes

Presidente: Carlos Ivan Simonsen Leal

Vice-presidentes: Francisco Oswaldo Neves Dornelles, Marcos

Cintra Cavalcanti de Albuquerque, Sergio Franklin Quintella

Conselho Diretor

Presidente: Carlos Ivan Simonsen Leal

Vice-presidentes: Francisco Oswaldo Neves Dornelles, Marcos

Cintra Cavalcanti de Albuquerque, Sergio Franklin Quintella

Vogais: Armando Klabin, Carlos Alberto Pires de Carvalho e Albuquerque,

Ernane Galvêas, José Luiz Miranda, Lindolpho de Carvalho Dias, Manoel

Pio Corrêa Jr., Marcilio Marques Moreira, Roberto Paulo Cezar de Andrade

Suplentes: Antonio Monteiro de Castro Filho, Cristiano Buarque

Franco Neto, Eduardo Baptista Vianna, Gilberto Duarte Prado,

Jacob Palis Júnior, José Ermírio de Moraes Neto, José Júlio de

Almeida Senna, Marcelo José Basílio de Souza Marinho

Conselho Curador

Presidente: Carlos Alberto Lenz César Protásio

Vice-presidente: João Alfredo Dias Lins (Klabin Irmãos & Cia.)

Vogais: Alexandre Koch Torres de Assis, Dante Letti (Souza Cruz

S.A.), Carlos Moacyr Gomes de Almeida, Edmundo Penna Barbosa

da Silva, Heitor Chagas de Oliveira, Jaques Wagner (Estado da Bahia),

Jorge Gerdau Johannpeter (Gerdau S.A.), Lázaro de Mello Brandão

(Banco Bradesco S.A.), Luiz Chor (Chozil Engenharia Ltda.), Marcelo

Serfaty, Marcio João de Andrade Fortes, Maurício Matos Peixoto, Raquel

Ferreira (Publicis Brasil Comunicação Ltda.), Raul Calfat (Votorantim

Participações S.A.), Ronaldo Vilela (Sindicato das Empresas de Seguros

Privados, de Previdência Complementar e de Capitalização nos Estados do

Rio de Janeiro e do Espírito Santo), Angélica Moreira da Silva (Federação

Brasileira de Bancos), Sandoval Carneiro Junior, Sérgio Ribeiro da Costa

Werlang, Mauro Sérgio da Silva Cabral (IRB-Brasil Resseguros S.A.)

Suplentes: Aldo Floris, José Luiz Marques Lino (VALE S.A.), Luiz Roberto

Nascimento Silva, Karine Brandão (Brascan Brasil Ltda.), Ney Coe de

Oliveira, Nilson Teixeira (Banco de Investimentos Crédit Suisse S.A.), Olavo

Monteiro de Carvalho (Monteiro Aranha Participações S.A.), Patrick de

Larragoiti Lucas (Sul América Companhia Nacional de Seguros), Pedro

Henrique Mariani Bittencourt (Banco BBM S.A.), Rui Barreto (Café

Solúvel Brasília S.A.), Sergio Lins Andrade (Andrade Gutierrez S.A.)

Diretor da FGV-EESP: Yoshiaki Nakano

Diretor Executivo da FGV Projetos: Cesar Cunha Campos

Diretor da FGV-IBRE: Luiz Guilherme Schymura de Oliveira

Diretor da FGV-SP: Prof. Francisco S. Mazzucca

Diretor da FGV-EAESP: Maria Tereza Leme Fleury

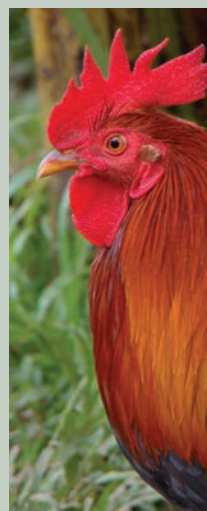
AGROANALYSIS
 A REVISTA DE AGRONEGÓCIOS DA FGV

Acesse O SITE
www.fgv.br/agroanalysis

ou ligue

0800 770 88 81

e assine
a publicação que
melhor acompanha
o agronegócio



Abre Aspas

- 6 Emílio Salani
- 9 Macroeconomia
- 10 Agrodrops
- 12 Frases e comentários

Mercado & Negócios

- 14 Organização Mundial do Comércio
- 16 Rentabilidade agrícola

Agroenergia

- 18 Biocombustíveis

Especial OCB

- 20 Cooperativismo de leite

Especial ANDEF

- 22 Defesa vegetal

Especial Buranello & Passos Advogados

- 23 Regime jurídico do agronegócio: aspectos atuais

Fórum ABAG

- 37 20º Fórum ABAG
- 44 Diário de bordo
- 45 Produzir
- 46 Opinião
- 47 Serviço ao agronegócio

Agroenergia



18 Biocombustíveis

Especial Buranello & Passos Advogados



23 Regime jurídico do agronegócio: aspectos atuais

Fórum ABAG



37 20º Fórum ABAG

Emílio Salani

Presidente do Sindicato Nacional da Indústria de Produtos para Saúde Animal (Sindan)

No caminho para erradicar a aftosa

Por Paulo Roque

O REBANHO brasileiro conta com 208,4 milhões de animais, e a imunização é praticada em todos os Estados e no Distrito Federal, com exceção de Santa Catarina, considerado, desde 2007, pela Organização Mundial de Saúde Animal (OIE) como livre da enfermidade sem vacinação. Emílio Salani, presidente do Sindicato Nacional da Indústria de Produtos para Saúde Animal (Sindan), fala, nesta entrevista, sobre as mudanças e a evolução no combate e controle da febre aftosa no Brasil a partir de 2005, quando deu-se “início ao processo de adequação da atual vacina oleosa contra a febre aftosa, iniciativa dos laboratórios fabricantes, antecipando-se a futuras normas nacionais e internacionais no sentido de evitar falsa interpretação de possível circulação de vírus da febre aftosa no campo”. E garante que o País vem registrando sucessivos avanços no combate à febre aftosa, reflexo do trabalho conjunto do governo e da indústria veterinária, “que já colhe bons resultados, especialmente quanto à maior confiabilidade do mercado internacional à carne bovina brasileira”.

AGROANALYSIS A partir de 2005, o que mudou no Brasil com relação à febre aftosa?

EMÍLIO SALANI Nesse período, a indústria dava início ao processo de ade-

“O setor privado com integração de esforços entre CNPC, FNPPC da CNA e Sindan está debatendo a criação de um fundo privado para apoio às atividades do Panaftosa inclusive em países vizinhos”



quação da atual vacina oleosa contra a febre aftosa, iniciativa dos laboratórios fabricantes, antecipando-se a futuras normas nacionais e internacionais no sentido de evitar falsa interpretação de possível circulação de vírus da febre aftosa no campo. Assim, criou-se a tecnologia de purificação de proteínas não-estruturais, trabalho conjunto dos laboratórios produtores com o Centro Panamericano de Febre Aftosa (Panaftosa) e o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa). Com as novas tecnologias adotadas pelos laboratórios, alcançaram-se níveis mais baixos de reatividade. Significativos investimentos foram feitos por todas as empresas produtoras para dotar a vacina contra a febre aftosa da melhor

tecnologia disponível, sem perda da potência existente.

AGROANALYSIS Dessas mudanças, quais foram as mais significativas e como a indústria de produtos veterinários, ou melhor, de vacinas, se posicionou?

EMÍLIO SALANI Para adequar-se às solicitações do Mapa quanto ao controle de qualidade, a vacina contra febre aftosa passou por processos adicionais de purificação e é livre de proteínas não-estruturais, produzidas naturalmente pelo vírus da vacina durante a fabricação. Essa vacina está disponível aos pecuaristas para as campanhas oficiais de vacinação desde 2009, o que representa um grande avanço na erradicação da febre aftosa.

Isso porque permite que as investigações sorológicas das autoridades brasileiras tenham maior precisão, condição importante para assegurar a condição de “área livre com vacinação” junto à Organização Internacional de Saúde Animal (OIE).

AGROANALYSIS Como o sr. avalia a doença e o seu combate e controle no continente sul-americano?

EMÍLIO SALANI O Brasil vem registrando sucessivos avanços no combate à febre aftosa, reflexo do intenso trabalho do Mapa e da indústria veterinária, que já colhem bons resultados, especialmente quanto à maior confiabilidade do mercado internacional à carne bovina brasileira.

A projeção da venda de 365 milhões de doses de vacina contra febre aftosa em 2011, divulgado em novembro/2010 pelo Mapa, demonstra a preocupação com a prevenção e a manutenção da estratégia previamente traçada.

AGROANALYSIS Como o sr. vê a atuação da Comissão Sul-Americana para a Luta contra a febre aftosa (Cosalfa)?

EMÍLIO SALANI É um fórum muito importante. Tem reconhecimento de todos os países sul-americanos, exceto a Guiana Francesa e o Suriname.

Nas Cosalfas há discussões abertas de muitos temas continentais. Um exemplo foi a adoção da vacina oleosa, que deu incriveis avanços ao programa de erradicação. Outro foi a luta desde 2001 contra manipulação de vírus exóticos ao continente; normativa que deve ser seguida pelos países da região.

A Cosalfa também apoiou a nova versão do Programa Hemisférico da Erradicação da Febre Aftosa (Phefa) 2011-2020, aprovada pelo Comitê Hemisférico de Erradicação da Febre Aftosa (Cohefa) de dezembro no Rio de Janeiro. Nesta última Cosalfa foi amplamente discutida e questionada a tese do aparecimento de uma nova cepa na região, especificamente no Equador, cuja tese foi rejeitada pelo órgão de referência com base e evidências técnico-científicas.

AGROANALYSIS Cerca de 11% do rebanho bovino da América do Sul estão localizados em áreas que não são livres de aftosa. Recentemente, houve ocorrência de focos da doença no Equador, na Venezuela e na Bolívia. Como o sr. vê esta situação e como a indústria se posiciona dentro desse quadro?

EMÍLIO SALANI O Mapa trabalha intensamente na evolução do Programa Nacional de Erradicação da Febre Aftosa (Pnefa). Nesse cenário, a cooperação com os países vizinhos é essencial para a erradicação da febre aftosa do território brasileiro. A faixa fronteiriça do Brasil com a Bolívia tem três mil quilômetros e envolve MT, MS, AC e RO, área coberta pelo plano emergencial acordado para reforçar as ações conjuntas de fiscalização. Uma parceria com os serviços estaduais de defesa agropecuária tem permitido ao Mapa ampliar o controle do trânsito de animais na região, aumentando o número de fiscais federais instalados em barreiras fixas e móveis. Possuir uma boa estrutura de vigilância e defesa nas áreas fronteiriças e apoiar os vizinhos mais carentes são ações fundamentais atualmente em nosso continente. O setor privado, com integração de esforços entre CNPC, FNPPC da CNA e Sindan, está debaten-

do a criação de um fundo privado para apoio às atividades do Panaftosa até em países vizinhos.

AGROANALYSIS Existem trabalhos conjuntos governos-indústria privada no combate e controle à aftosa? Qual o principal papel que o sr. atribui à indústria dentro desse contexto?

EMÍLIO SALANI A febre aftosa é uma enfermidade extremamente perigosa e traiçoeira. O vírus está à espreita e conta com possíveis falhas de imunização para agir e, assim, colocar a pecuária em posição de vilã, comprometendo o trabalho de erradicação da doença, que envolve a indústria veterinária, as autoridades governamentais, entidades de classe e produtores, além do Panaftosa e do Grupo Interamericano para Erradicação da Febre Aftosa nas Américas (Giefa).

A prioridade tanto das autoridades governamentais, como da indústria, é a erradicação da febre aftosa. Nesse sentido, a indústria faz a sua parte investindo em novas tecnologias para proteger o rebanho brasileiro da doença. A vacina sem proteínas não-estruturais, conforme já citamos, é uma contribuição dos laboratórios para evitar o chamado falso positivo e, com isso, acelerar o banimento dessa

“...a incorporação definitiva de todos os Estados do Nordeste e Norte ao Programa Nacional de Erradicação da Febre Aftosa (Pnefa) é uma necessidade essencial, assim como a atenção redobrada aos países que enfrentam problemas com a doença, como a vizinha Venezuela e o Equador”

doença da nossa pecuária. A indústria também apoia a produção de kits de diagnóstico sorológico desenvolvido pelo Parnaftosa. Em muitas ocasiões, a indústria tem dado vacinas a programas em países vizinhos carentes. Outro grande apoio é a doação de recursos ao Funadep, administrado pelo FNPPC-CNA, que usa esta doação para apoiar atividades do Pnefa em regiões problemáticas, principalmente em Estados onde a pecuária não tem grande importância econômica.

AGROANALYSIS Na sua opinião, quais são os principais desafios internos para o Brasil no combate e controle da doença? As regiões Norte e Nordeste ainda oferecem riscos?

EMÍLIO SALANI Trabalhamos com afinco para a erradicação da aftosa em nosso país. Para tanto, a incorporação definitiva de todos os Estados do Nordeste e Norte do País ao Programa Nacional de Erradicação da Febre Aftosa (Pnefa) é uma necessidade essencial, assim como a atenção redobrada aos países que enfrentam problemas com a doença, como a vizinha Venezuela e o Equador. Outra ação de destaque que vem sendo criteriosamente conduzida pela Secretaria de Defesa Agropecuária (SDA) está na prioridade dada aos territórios classificados como áreas de risco, como a região do Baixo Amazonas e dos Estados do Nordeste. Pela dimensão de seu rebanho e pela posição de líder na exportação de carnes, o Brasil não pode e nem deve correr riscos.

AGROANALYSIS A indústria de vacinas atende prontamente às demandas brasileiras? E à sul-americana? As vacinas são eficientes?

EMÍLIO SALANI Sem falsa modéstia, o Brasil detém a melhor e a mais moderna tecnologia de fabricação da vacina contra febre aftosa no mundo.

A entrada de dois novos fabricantes nacionais em 2010, que são a Ouro Fino e a Inova, aumentou nossa capacidade instalada para mais 700 milhões de doses/ano. Isto representa uma margem de segurança de 100% sobre a atual demanda.



“...sem falsa modéstia, o Brasil detém a melhor e a mais moderna tecnologia de fabricação da vacina contra febre aftosa no mundo”

O Brasil tem total independência em sua infraestrutura para sustentar seu programa de vacinação com produtos elaborados totalmente no País se assim o desejar. Toda a produção – que em 2011 deve superar os 500 milhões de doses – passa por duplo controle de qualidade: dos próprios laboratórios e do Mapa, que determina o volume a ser consumido todos os anos, e os laboratórios mantêm, na Central de Selagem, um estoque de segurança sempre superior a 15% da demanda total, cerca de 60 milhões de doses, para o atendimento de emergências, sempre que for o caso.

AGROANALYSIS Quais os principais pontos positivos e negativos que o sr. aponta no combate e controle à febre aftosa no Brasil?

EMÍLIO SALANI O pecuarista sabe com clareza que é preferível investir na pre-

venção e no combate às doenças do que arcar com os prejuízos depois. Essa conscientização cada vez maior da importância de manter os animais saudáveis, em conjunto com o trabalho de parceria desenvolvido entre a iniciativa privada e o governo são fatores que garantem o sucesso na produção e nas exportações de carnes, demonstrando o empenho do País em manter um sistema de defesa sanitária eficiente, trabalhando para a erradicação da doença. Assim, o êxito do Pnefa bem como o desempenho de Argentina, Paraguai, Uruguai permitem com otimismo dizer que a meta de erradicar a febre aftosa nos próximos anos deverá ser atingida.

Precisamos agora incentivar discussões em fóruns mundiais para que a condição de livre com vacinação seja igual à do *status* de livre sem vacinação. ■

Macroeconomia

Alternativa fora de foco

Rogério Mori*

A PROBLEMÁTICA da inflação brasileira ganhou novos contornos recentemente. Seu patamar alto dos últimos meses trouxe novas preocupações nessa área. Mesmo o Banco Central (Bacen) tem explicitado essa questão em publicações e indica que a inflação retornará à meta de forma mais consistente apenas nos últimos meses do ano.

De qualquer forma, o ambiente econômico recente tem mostrado uma inflação pressionada desde o fim de 2010, e esta não tem dado mostras de recuo no curto prazo. Nos primeiros meses de 2011, as elevações foram pontuadas por altas dos preços dos alimentos, dos transportes, em algumas capitais, e das matrículas e mensalidades escolares (que sobem sazonalmente nesse período). Um movimento similar a esse ocorreu no começo do ano passado, mas com alguns contornos distintos. No entanto, houve uma melhora do ambiente inflacionário em meados de 2010 quando os preços do grupo alimentação registraram queda. Os sinais, porém, indicam que o cenário parece relativamente diferente em 2011, sendo que as pressões inflacionárias se mantêm e não dão mostras de diminuição.

Em função disso, o foco dos debates está centrado em como lidar com a inflação para que ocorra uma convergência para a meta estabelecida no médio prazo. A atuação do governo desde o fim de 2010 tem sido pautada através de um mix de medidas voltadas à área de crédito, compulsórios, taxa de juros e tributação. É importante destacar que esse processo de combate à inflação tem sido relativamente diferente do verificado em anos anteriores, quando o



Bacen centrou de maneira quase exclusiva a meta da taxa básica de juros como instrumento de política monetária principal.

Ainda assim, mesmo com as medidas adotadas nos últimos meses, o crédito prossegue em crescendo e a expansão econômica brasileira segue dando sinais de robustez. Sob essa perspectiva, não há dúvidas de que o Banco Central manterá o processo de aperto monetário e conjugará, eventualmente, outras medidas em diferentes áreas para refrear o crescimento da demanda. Não há dúvida de que, mantida essa política, o ambiente inflacionário mudará mais adiante.

No entanto, apareceram algumas propostas recentemente de combate à inflação via apreciação do real frente ao dólar. Tais propostas focam a ideia de o Bacen, tendo em vista os elevados ingressos de dólares no Brasil, parar de atuar no mercado cambial e, com isso, permitir que o real se aprecie em relação ao dólar. Tal movimento viabilizaria uma queda da inflação pelo canal do câmbio e facilitaria a convergência da inflação para a meta.

Tal proposta, no entanto, não considera que esses efeitos seriam puramente transitórios, dado que uma das fontes da inflação recente reside no elevado ritmo de crescimento do crédito. Dessa forma, à medida que a taxa de câmbio chegue a um novo ponto de equilíbrio, o efeito da apreciação do real sobre os preços domésticos se extinguiria e, mantido o mesmo nível do crescimento da demanda, as pressões de inflação retornariam, e o problema continuaria. Também há que se considerar que não há muito sentido em lutar contra o choque de preços internacionais de *commodities* com apreciação da moeda brasileira e piora adicional da conta corrente do País. Há que se considerar também que essa proposta tira ainda mais do foco um dos eixos essenciais que poderiam auxiliar de forma importante no combate à inflação que seria uma política fiscal mais contracionista. ■

*Professor da Escola de Economia de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas (FGV/EESP)

Por Paulo Roque

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

AGROPECUÁRIA LIDERA ECONOMIA

Levantamento divulgado pelo IBGE mostra que a agropecuária foi a atividade que mais cresceu nos últimos dez anos. A média do Produto Interno Bruto (PIB) do setor, no período de 2000 a 2010, aponta um crescimento anual de 3,67%, enquanto o PIB geral do País mostra avanço de 3,59% (média por ano). A atividade agropecuária cresceu 6,5% em 2010, ocupando o segundo lugar nos setores que mais cresceram no País.

AUMENTA CONSUMO INTERNO DE CAFÉ

O consumo *per capita* de café torrado no Brasil atingiu marca histórica e quebrou o recorde registrado há 45 anos. Em 2010, o número foi de 4,81 kg por habitante. O volume supera os 4,72 kg registrados em 1965 pelo extinto Instituto Brasileiro do Café (IBC), até então, o maior índice. O aumento no consumo individual fez com que a demanda total de café no Brasil chegasse a 19,1 milhões de sacas. Esse resultado faz parte da avaliação anual realizada pela Associação Brasileira da Indústria de Café (Abic).

ALGODÃO TERÁ SAFRA RECORDE

A Câmara Setorial da Cadeia Produtiva do Algodão e Derivados apresentou os números previstos para a safra 2010/2011. Vem aí mais um novo recorde: deverão ser colhidas mais de 2 milhões de toneladas, volume 70% superior ao registrado na colheita anterior (1,2 milhão de toneladas). Huve aumento de 64% na área plantada – 1,3 milhão de ha contra 835 mil ha cultivados em 2009/10.



SXCHU

COMUNICAÇÃO NO AGRONEGÓCIO

Em sua 6ª edição, o Circuito Aprosoja irá proporcionar ampla reflexão sobre a comunicação no agronegócio brasileiro, e uma das abordagens é o Movimento Sou Agro. Trata-se de uma ação nacional que visa à valorização do setor e de seu principal agente, o produtor rural. Este ano, o evento irá percorrer 20 municípios mato-grossenses e, além disso, pela primeira vez acontecerá também em cidades do Mato Grosso do Sul, Paraná, Rio Grande do Sul, de Goiás e da Bahia. O objetivo é esclarecer para a opinião pública a extrema interligação e interdependência entre o rural e o urbano.

LINHA DE CRÉDITO PARA CAFEICULTORES

Uma linha de crédito especial vai permitir que cafeicultores refinanciem dívidas de antigos empréstimos bancários. A medida, aprovada em 31 de março, pelo Conselho Monetário Nacional (CMN), direciona R\$ 300 milhões do Fundo de Defesa para a Economia Cafeeira (Fundecafé) para a nova linha de financiamento.

CRÉDITO: PECUARISTAS CONTRATAM R\$ 10,8 BILHÕES

O Ministério da Agricultura Pecuária e Abastecimento (Mapa) anunciou que as contratações do crédito rural para a pecuária de corte, em 2010, alcançaram R\$ 10,8 bilhões. Do total, R\$ 4,8 bilhões foram destinados ao investimento (como aquisição de animais, implantação de pastagens, currais e cercas) e R\$ 6 bilhões para o custeio (compra de ração, vacina e manutenção de pastagens). O resultado representa crescimento de 40,2% em relação ao registrado em 2009, de R\$ 7,7 bilhões. Os números foram apresentados pela Secretaria de Política Agrícola do Mapa.

GARANTIDO PREÇO PARA O PRODUTOR

Ao apresentar, no início de abril, os números do sétimo levantamento da safra 2010/2011, o ministro Wagner Rossi anunciou que, apesar do número recorde na produção de grãos, que deve chegar a 157,4 milhões de toneladas, o preço não vai cair para o produtor rural. “Esse resultado segue a linha do governo de garantir renda ao produtor sem penalizar o consumidor”, disse.



SXCHU

NOVAS VARIEDADES DE SOJA PARA A BAHIA

Produtores do oeste baiano contam com três novas cultivares de soja, para a safra 2011/12, desenvolvidas pela Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa) em parceria com a Fundação Bahia. São duas cultivares convencionais e uma transgênica que apresentam alta adaptabilidade e estabilidade genética. Outras características são a arquitetura e o porte, que facilitam o manejo e o controle de pragas e doenças.

CTNBIO APROVA MILHO DA DOW AGROSCIENCES

A CTNBio aprovou a nova tecnologia POWERCORE™, da Dow AgroSciences, que age contra as principais pragas do milho ao mesmo tempo em que oferece tolerância aos herbicidas glifosato e glufosinato.

BEQUISA CONQUISTA PRÊMIO

A Bequisa conquistou o Prêmio Exporta São Paulo, edição 2010, uma iniciativa do governo do Estado de São Paulo, da Fapesp e da ACSP que reconhece os esforços e o mérito dos empresários que expandiram suas vendas no exterior. Atualmente, a Bequisa exporta seu principal produto, o Gastoxin® B57, para 56 países. O trabalho considera ainda a imagem das empresas e ações de responsabilidade social e ambiental. No comunicado aos colaboradores, Maurício Marques, diretor-geral, dividiu a vitória e agradeceu quem contribuiu com a significativa premiação.



SXC.HU

BAYER E SYNGENTA DESENVOLVEM, EM CONJUNTO, NOVO HERBICIDA

A Syngenta e Bayer CropScience vão desenvolver em conjunto um agente com tolerância a herbicidas HPPD para soja. O anúncio foi feito no início do mês de abril, e o novo produto já está em início de desenvolvimento com lançamento previsto na América do Norte para a segunda metade desta década.

NEW HOLLAND MUDA VICE-PRESIDÊNCIA

Bernhard Leisles Kiep é o novo vice-presidente para a América Latina da New Holland. Francesco Pallaro, que ocupava o posto, assumirá o cargo de conselheiro da marca para a América Latina.

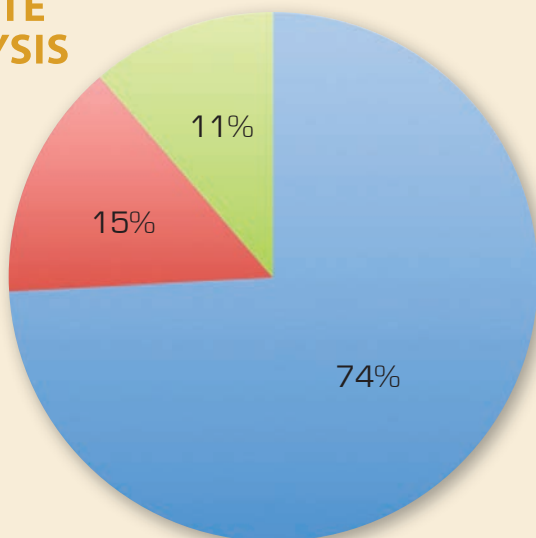
CONAB TEM NOVO PRESIDENTE

A Conab tem novo dirigente. É o advogado goiano Evangevaldo Moreira Santos, 45 anos, que foi nomeado presidente da estatal no último dia 6 de abril.

ENQUETE DO SITE DA AGROANALYSIS

O governo continuará utilizando a Selic como principal meio para controle da inflação?

- Sim
- Não
- Não sabe



“Com o negócio, o Grupo CRV passa a movimentar 3,6 milhões de doses de sêmen bovino por ano no Brasil – o mercado total é de 10,4 milhões/doses/ano”

ROALD VAN NOORT, CEO da CRV, que acaba de comprar a Central Bela Vista.

“A ciência está equivalente ao Parlamento em sua omissão”

ALDO REBELO, deputado, em resposta a uma pergunta do senador Pedro Taques (PDT-MT) na Audiência Pública no Senado Federal sobre o novo Código Florestal.

“As empresas decidiram seguir seus caminhos separadamente”

MERCK e SANOFI-AVENTIS, sobre a decisão de não mais juntarem globalmente suas empresas de saúde animal: Intervet e Merial.

“Nosso negócio é de saúde pública e de contribuição ao meio ambiente. Nós reciclamos os subprodutos da indústria de proteínas animais. Quanto mais cresce a produção de carnes, mais o segmento de graxarias é chamado a fazer sua parte”

GUSTAVO RAZZO NETO, presidente do Sindicato Nacional dos Coletores e Beneficiadores de Sub Produtos de Origem Animal (Sincobesp), no mesmo evento.



Se em um assunto como a revisão do Tratado de Itaipu com o Paraguai, em que havia unidade na base, tivemos que ficar até tarde discutindo, imagine no caso do Código Florestal”

MARCO MAIA, deputado.

“A produção global de alimentos tem de crescer 20% na próxima década. O Brasil vai participar com 40% desse montante. Não sou eu quem está dizendo isso. É a OCDE”

ROBERTO RODRIGUES, ex-ministro da Agricultura em palestra sobre o futuro do agronegócio brasileiro no X Congresso Internacional de Graxarias, realizado em São Paulo.

“Dentro de seis meses, eu quero apresentar à presidente Dilma um plano para acabar de uma vez por todas com a lentidão e o excesso de burocracia na pasta da agricultura e pecuária”

WAGNER ROSSI, ministro da Agricultura, Pecuária e Abastecimento.

“É impressionante o poder de superação do agricultor brasileiro. Durante os percursos do Rally da Safra, foram avaliados talhões de soja de até 90 sc/ha. Na média, a produtividade superou os 50 sc/há”

VICENTE GONGORA, diretor da DVA, empresa de agroquímicos parceira do Rally da Safra 2011.

Organização Mundial do Comércio

Oportunidades e desafios para o Brasil

Guilherme A. da Costa Júnior*

A ORGANIZAÇÃO Mundial do Comércio (OMC) é a única organização internacional que estabelece as normas reguladoras do comércio internacional entre os países. A instituição está fundamentada sobre seus pilares básicos, quais sejam os Acordos da OMC, negociados e assinados pela grande maioria dos países participantes do comércio global, além de ratificados pelos seus respectivos parlamentos. O objetivo da Organização, por meio dos seus Acordos, é o de apoiar os produtores de bens e serviços, assim como os exportadores e importadores no desenvolvimento das suas atividades. E dentre elas destacam-se de forma substantiva aquelas relacionadas ao agronegócio.

A OMC foi instituída como consequência de negociações, e tudo o que desenvolve e obtém como resultado origina-se de negociações. Este trabalho, na sua maioria, provém das negociações mantidas no período 1986-1994, durante a Rodada Uruguai e daquelas anteriores no marco do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT). Desde 2001, um novo marco nas negociações foi instituído por meio do Programa de Doha para o Desenvolvimento. Destaca-se a atuação marcante do Brasil em todos os períodos mencionados, por meio dos trabalhos desenvolvidos pelos negociadores do Ministério das Relações Exteriores (MRE), apoiados pelos profissionais do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa) quando da ocorrência de negociações em agricultura. Sublinho o atual momento no qual os temas agrícolas têm destaque especial no âmbito da OMC.

Pode-se dizer, fundamentalmente, que a OMC é a organização à qual os membros recorrem para a resolução de problemas comerciais uns com os outros. Nesse contexto, entendo como importante termos uma visão um pouco mais detalhada

da instituição, considerando o fato de justamente nos diferentes Comitês, Grupos Negociadores, Processos da OMC, efetivamente, serem identificados as oportunidades e os desafios negociadores de interesse para o agronegócio brasileiro e nos quais estamos atuando de forma direta e/ou indireta.

Comitê de Agricultura (COA) – Um dos Comitês de maior interesse para o Brasil, ocupa-se dos trabalhos de supervisão da aplicação do Acordo de Agricultura e remete-se ao Conselho do Comércio de Bens. Durante as reuniões do Comitê, realiza-se um amplo exercício de transparência sobre os três pilares básicos do Acordo: acesso a mercados, apoio interno e competição em exportações. A avaliação prévia das notificações dos países sobre estas matérias é atividade relevante para a formulação de questões que devem ser postas durante as reuniões do Comitê, assim como a elaboração de respostas a possíveis questionamentos feitos ao Brasil sobre os programas implementados e correlacionados às matérias acima mencionadas. Ademais da atuação durante as reuniões do Comitê, a coordenação de ações com a área específica do Mapa para municiar a preparação das posições brasileiras, ofensivas ou defensivas, é atividade relevante para este fórum. O acompanhamento do posicionamento de outros países a respeito de temas de interesse do Brasil durante atividades de rotina (a exemplo de Reuniões de Grupos como Cairns e G-20) também é importante para a busca de apoios aos interesses brasileiros.

Comitê de Medidas Sanitárias e Fitossanitárias (MSF/SPS) – Este fórum tem por responsabilidade monitorar a efetiva implementação do Acordo sobre a Aplicação de Medidas Sanitárias e Fitossanitárias. Da mesma forma que para o COA, a contínua análise das notificações dos países sobre suas medidas sanitárias e fitossanitárias é

atividade relevante, no sentido de se tentar trabalhar de forma preventiva sobre o estabelecimento de possíveis barreiras não tarifárias correlacionadas a aspectos de inocuidade alimentar, saúde animal e sanidade vegetal. A Comissão do Codex Alimentarius (CAC), a Organização Mundial de Saúde Animal (OIE) e a Convenção Internacional sobre Proteção Vegetal são as três organizações internacionais de referência, reconhecidas pelo Acordo SPS para, respectivamente, normalizarem os aspectos anteriores mencionados. Uma modulada e permanente coordenação entre Genebra, o Mapa e o Itamaraty, por meio de informações do andamento das negociações bilaterais mais relevantes entre o Brasil e os seus parceiros comerciais quanto ao comércio dos produtos agropecuários, é, da mesma forma, atividade de destaque no contexto das questões SPS. Desta forma, instrumentos disponibilizados pelo Comitê, como as Preocupações Comerciais Específicas (PCE), podem ser utilizados, no sentido de se “multilateralizar” questões muitas vezes longamente negociadas bilateralmente, sem resultados significativos. Esta “multilateralização” causa constrangimento ao membro que está impondo determinada barreira, normalmente influenciando positivamente no processo negociador. Negociações prévias em Genebra para a consolidação de posições de suporte às brasileiras também são relevantes no contexto do Comitê, a exemplo do apoio incontestado recebido pela delegação do Brasil, quando da última reunião do Comitê SPS realizada no fim de março deste ano, sobre o Monitoramento do Uso de Normas Internacionais, mais especificamente a Preservação de Princípios Científicos pelo Codex sobre a questão da aprovação dos Limites Máximos de Resíduos para Ractopamina.

Comitê de Barreiras Técnicas ao Comércio (TBT) – Tem como função mo-

nitorar o uso de normas e regulamentos técnicos estabelecidos pelos membros sobre produtos, incluídos os agropecuários, com base no Acordo TBT. Também como exercício de transparência e oportunidade de se levar para o âmbito multilateral questões sem soluções concretas na área bilateral, o Comitê permite a utilização de PCE. Sistemática semelhante de contínua avaliação das notificações dos outros países, bem como de coordenação permanente com o Mapa e o MRE caracterizam atividades relevantes no sentido de se prevenirem futuras barreiras ao comércio de produtos brasileiros.

Exames de Políticas Comerciais (Trade Policy Reviews) – Os diferentes atores que desenvolvem atividades comerciais devem estar informados, na medida do possível, das condições estabelecidas para o comércio. Por conseguinte, é de fundamental importância ter regras e políticas transparentes. Na OMC, estes objetivos são atingidos de duas formas: os governos devem informar à OMC e aos demais membros, mediante o processo de notificação periódica de toda medida, política ou legislação específica; e a OMC realiza exames periódicos das políticas comerciais dos distintos membros. Estes exames formam parte do que foi negociado na Rodada Uruguai. Basicamente, foram uns dos primeiros resultados das negociações. O processo de verificação das políticas comerciais nacionais constitui uma atividade de importância fundamental no contexto do trabalho da OMC. Todos os membros da OMC são submetidos a este exame. Entretanto, a frequência para o referido exame varia de país para país, dependendo do nível de participação de cada um deles no comércio mundial. Este processo igualmente proporciona um momento negociador diferenciado, pois nele os membros têm a possibilidade de elaborarem perguntas

com base na documentação apresentada pelo país examinado, pelo Secretariado da OMC e na relação bilateral que existe entre este país e cada um dos membros. É outro momento no qual deve-se, muitas das vezes, “multilateralizar” negociações bilaterais que não estão proporcionando os resultados esperados, em função, por exemplo, de barreiras criadas pelo membro examinado.

Processos de Acesso – Todo Estado ou território aduaneiro que possua plena autonomia na aplicação das suas políticas comerciais pode aceder à OMC. Para isto, os membros da OMC devem estar de acordo com as condições da acesso. Nesse contexto, estabelece-se um grupo de trabalho integrado por membros da OMC e se desenvolve todo um processo de negociação. Tem-se, portanto, dentre os trabalhos desenvolvidos pela OMC, mais um momento negociador importante quando um determinado país está tentando aceder à organização. Várias rodadas de negociações plurilaterais e multilaterais são realizadas, no sentido de se avaliarem as condições apresentadas pelo país interessado, quando comparadas com as Normas da OMC. Também ocorrem negociações bilaterais entre o país postulante com os diferentes membros da instituição que com ele mantém ou pretendem manter fluxo de comércio bilateral. O Brasil tem aproveitado estes momentos negociadores com muita competência, sempre buscando o alcance dos objetivos comerciais de interesse do nosso país. No segundo relatório anual sobre as acessões, publicado em 8 de dezembro de 2010, o Diretor Geral da OMC, Pascal Lamy, mencionou ter o valor do comércio de bens e serviços dos membros de recente acesso à organização crescido de forma mais rápida, quando comparado com a média mundial. Sublinhou como positivas as perspectivas para 2011, pois

várias negociações de acesso estão prontas para serem concluídas.

Diversos outros fóruns na OMC proporcionam momentos negociadores importantes para os interesses do nosso agronegócio. O acompanhamento destas atividades, bem como a coordenação com o Mapa e o MRE, no sentido de identificar interesses brasileiros nas negociações bilaterais, são relevantes nos trabalhos em Genebra.

Julgo importante destacar o excelente trabalho do Brasil no âmbito do Órgão de Solução de Controvérsias, no qual os exemplos da vitória contra os Estados Unidos na questão do algodão americano *upland* (DS 267) e, mais recentemente, o relatório final do painel que examinou a legalidade de medidas *antidumping*, aplicadas pelo mesmo país sobre a importação de suco de laranja brasileiro, são resultados emblemáticos para o setor agrícola.

Finalmente, o acompanhamento da retomada e a participação na intensificação dos trabalhos voltados à Rodada Doha, a partir de definições estabelecidas pelo Trade Negotiation Committee (TNC), com base em sinalizações políticas feitas principalmente no fim do ano passado, para a conclusão da Rodada até o final em 2011.

Desde o início da negociação, a área de agricultura vem sendo considerada o motor da Rodada Doha, e todo o esforço negociador está sendo adotado no sentido de melhorar o setor agrícola.

Entretanto observam-se, neste primeiro trimestre de 2011, desafios significativos para a discussão horizontal em acesso a mercados, no sentido de se atender, de forma equilibrada, aos interesses brasileiros. ■

Este artigo reflete a opinião do autor e não das instituições que representa.

*Adido Agrícola em Genebra

Rentabilidade agrícola

Bons resultados para 2010/11

Rafael Ribeiro de Lima Filho¹Alcides Torres²Gustavo Aguiar³

A RECUPERAÇÃO na demanda mundial e os estoques apertados resultaram em alta de preços para as principais commodities agrícolas. Na região de Sorriso-MT, o preço médio da saca de soja na safra 2010/11 está 23,5% maior na comparação com a safra passada. Para o milho na região de Campo Mourão-PR, a valorização foi de 51,5%.

Com os preços em patamares atraentes e sabendo da pressão de baixa com a safra nova, os produtores anteciparam as vendas nesta temporada. No Mato Grosso, maior produtor nacional de soja, os números do Instituto Mato-Grossense de Economia Agropecuária (Imea) mostram que em meados de dezembro de 2010, portanto nos preparativos para a colheita das variedades precoces, mais de 60% da produção do Estado haviam sido negociados.

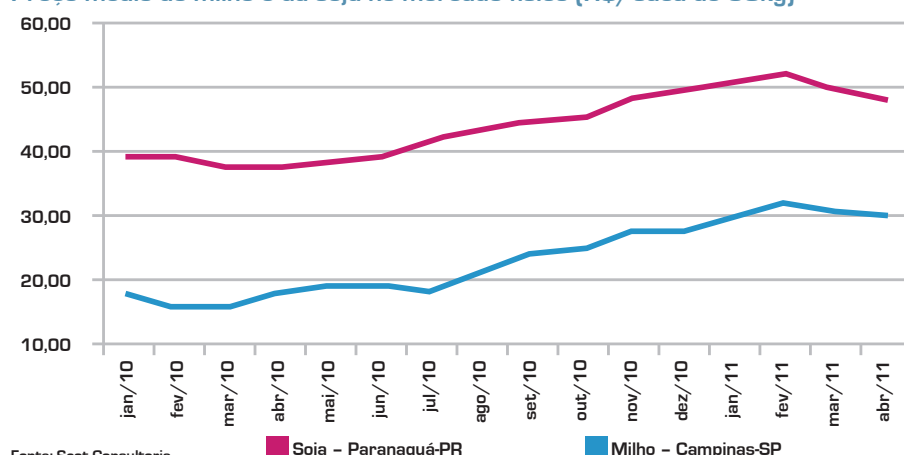
Até a segunda semana de abril/11, a comercialização do grão atingiu aproximadamente 80% da produção esperada para a safra atual. Neste mesmo mês, na temporada passada, pouco mais da metade da soja mato-grossense estava vendida.

Importante ressaltar que a partir de janeiro, justamente quando os preços começaram a cair (safra), diminuiu também a movimentação no mercado. Quem não vendeu agora aguarda uma recuperação no mercado para negociar.

No Paraná, quem vendeu a soja em fevereiro (pico de preço este ano) recebeu até R\$ 52,00 por saca. De lá até abril, com a maior disponibilidade do produto no mercado, os preços caíram 7,7% ou R\$ 4,00 por saca. No Mato Grosso, região de Sorriso, a variação entre o pico de preço e as cotações vigentes foi de 13%.

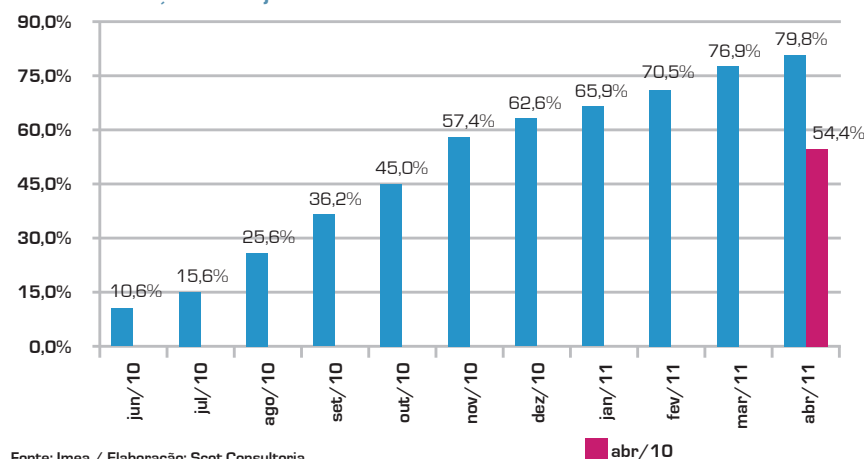
De qualquer forma, a rentabilidade, tanto da soja como do milho, será maior nessa temporada. Apesar de a safra atual ter sido plantada a um custo maior que

Preço médio do milho e da soja no mercado físico (R\$/saca de 60kg)



Fonte: Scot Consultoria

Comercialização da soja no Mato Grosso



Fonte: Imea / Elaboração: Scot Consultoria

Preços médios dos insumos agrícolas na época de plantio das safras 2009/2010 e 2010/2011 (R\$/tonelada, exceto glifosato e diesel em R\$/litro)

Produtos	safra 2009/2010	safra 2010/2011	Variação
Calcário agrícola	R\$ 33,50	R\$ 40,80	21,8%
Ureia agrícola	R\$ 905,00	R\$ 1.030,00	13,8%
Superfosfato simples	R\$ 505,00	R\$ 680,00	34,7%
Cloreto de potássio	R\$1.130,00	R\$ 1.150,00	1,8%
04-14-08	R\$ 632,00	R\$ 715,00	13,1%
Glifosato*	R\$ 15,24	R\$ 14,10	-7,5%
Diesel*	R\$ 1,94	R\$ 1,96	1,0%

Fonte: Scot Consultoria

no ciclo 2009/2010, a valorização das *commodities* agrícolas foi maior, melhorando a margem para o produtor.

Quanto aos custos de produção, somente o glifosato custou menos para o produtor em 2010/2011, em função do dólar desvalorizado e da maior quantidade de empresas atuando no segmento.

Rentabilidade da soja e do milho

De acordo com o Imea, em 2009/2010, o custo total de produção de soja na região de Sorriso-MT foi de R\$ 1.579,00 por hectare. Em 2010/2011, o produtor gastou, em média, R\$ 1.627,90 por hectare. O preço médio da saca de soja na região foi de R\$ 34,00/saca em 2009/2010 e R\$ 42,00/saca na atual safra. Considerando uma produtividade média de 52 sacas de soja por hectare (3.120kg/ha) nas duas safras, chegamos a uma receita de R\$ 1.768,00 na temporada anterior e de R\$ 2.184,00 por hectare em 2010/2011.

No caso do milho, o produtor que teve prejuízo no ano passado, quando o grão atingiu um dos menores valores históricos, obteve uma rentabilidade média em 2010/2011 de aproximadamente 7%, base na região de Campo Mourão-PR.

Comparando as rentabilidades médias de investimentos financeiros e outras atividades agropecuárias em 2010, a soja 2010/2011 fica na frente. O milho só perde para os investimentos em ouro, pecuária de leite de alta tecnologia, fundos de renda fixa e fundos DI.

Os resultados na safra 2010/2011 serão positivos. A questão a ser analisada para as safras seguintes é o próprio custo de produção, em elevação, que pode estreitar a margem para o produtor, mesmo diante de preços bons. ■

Soja: Resultados para a região de Sorriso-MT em 2009/2010 e 2010/2011

Itens	2009/2010	2010/2011
Custo de produção total (R\$)	R\$ 1.579,00	R\$ 1.627,90
Preço médio de venda (R\$/saca)	R\$ 34,00	R\$ 42,00
Produtividade média (saca/ha)	52,0	52,0
Receita (R\$/ha)	R\$ 1.768,00	R\$ 2.184,00
Lucro (R\$/ha)	R\$ 189,00	R\$ 556,10
Rentabilidade (%) *	11,9%	34,1%

Fontes: Imea / Conab / Scot Consultoria

* indica o percentual de remuneração do capital investido na produção.

Milho: Resultados para a região de Campo Mourão-PR em 2009/2010 e 2010/2011

Itens	2009/2010	2010/2011
Custo de produção total (R\$)	R\$ 2.158,21	R\$ 2.336,83
Preço médio de venda (R\$/saca)	R\$ 16,50	R\$ 25,00
Produtividade média (saca/ha)	100,0	100,0
Receita (R\$/ha)	R\$ 1.650,00	R\$ 2.500,00
Lucro (R\$/ha)	-R\$ 508,21	R\$ 163,17
Rentabilidade (%) *	-23,5%	6,9%

Fontes: Deral / Conab / Scot Consultoria

* indica o percentual de remuneração do capital investido na produção.

Índices e resultados estimados com investimentos financeiros e atividades agropecuárias em 2010 (%)



Fonte: Scot Consultoria

1. Zootecnista da Scot Consultoria

2. Engenheiro agrônomo da Scot Consultoria

3. Zootecnista da Scot Consultoria

Biocombustíveis

Produção sustentável

Plínio Mário Nastari*

EM 2000, a produção mundial de etanol de biomassa (excluindo a produção de etanol de síntese de gás natural ou de petróleo) foi de 29,19 bilhões de litros. Na safra 1999/2000, o Brasil havia produzido 13,03 bilhões de litros embora já tivesse alcançado um volume de 15,42 bilhões de litros em 1997/98. O Brasil somente voltaria a atingir um volume de produção de 15,4 bilhões de litros em 2004/05. Naquele ano de 2000, o segundo maior produtor mundial eram os Estados Unidos, com volume de 6,17 bilhões de litros.

Decorridos dez anos, na safra 2010/11, o Brasil gerou produção de 27,23 bilhões de litros, mas os Estados Unidos atingiram produção de 50,1 bilhões de litros, crescendo a produção a uma taxa de 23,3% ao ano.

Na última semana de fevereiro de 2011, a produção norte-americana de etanol alcançou uma média diária de 140,23 milhões de litros, um leve recuo de 0,68% sobre a semana anterior, e de 2,86% em um mês.

Apesar desse ligeiro recuo, a média diária da produção de etanol nos EUA chegou a atingir o seu máximo durante a primeira semana de dezembro de 2010, com 149,3 milhões de litros, o que significa que a capacidade produtiva já equivale, no mínimo, a 53,74 bilhões de litros por ano, ou de 14,19 bilhões de galões, bem maior do que a estimativa apontada pela própria indústria estadunidense.

Em janeiro de 2011, havia, oficialmente, 204 unidades produtoras de etanol, cuja capacidade instalada era de 13,51 bilhões de galões, ou de 51,13 bilhões de litros por ano. Considerando mais dez usinas em construção ou expansão, a capacidade subiria para 14,03 bilhões de

galões, ou 53,11 bilhões de litros ao ano (média de 147,52 milhões de litros diariamente). Mas a evolução da produção diária mostra que a capacidade instalada está sendo bem otimizada.

O atual nível de produção também já está bem acima daquele exigido pelo Padrão de Combustíveis Renováveis (RFS-2, ou Renewable Fuels Standard) para o ano de 2011 em 12,6 bilhões de galões, o equivalente a 47,7 bilhões de litros, ou 132,5 milhões de litros diários. Com esse avanço, a produção norte-americana de etanol responde por aproximadamente 10% de toda a gasolina consumida pelos EUA atualmente. Isto não é pouco, considerando que dos 21 milhões de barris de gasolina consumidos diariamente no mundo cerca de 9 milhões de barris por dia, ou 522 bilhões de litros por ano, estão localizados nos EUA.

Mas como nem todos os postos de combustíveis oferecem a mistura mínima de 10%, o recorde de produção tem gerado excedente na oferta de etanol naquele país nos últimos meses, o que tem permitido também exportações recordes.

O desempenho da produção de etanol nos Estados Unidos tem aumentado a demanda do milho para a fabricação deste combustível. Somente na última semana de fevereiro, foram utilizadas em média 339,7 mil toneladas de milho diariamente para a produção de etanol.

Caso permaneça nesse ritmo, em 2011 serão demandadas 125,7 milhões de toneladas de milho, o que representará 42,7% dos usos totais de milho no mercado doméstico, contra uma participação de 41,2%, em 2009/10, e de 36,0% em 2008/09. Este é um percentual bastante elevado, considerando os seus usos tradi-

cionais na formulação de rações animais, conversão em adoçantes líquidos, nos usos industriais e alimentícios.

A produção de etanol nos EUA, portanto, se aproxima do limite determinado pela Lei de Energia de 2007, que estabeleceu o RFS-2, fixado em 56,8 bilhões de litros, previsto para ser atingido somente em 2015.

A pressão por demanda de milho é um dos fatores que levaram o seu preço a superar US\$ 7 por *bushel*. Novas expansões significativas da produção de etanol nos EUA deverão estar baseadas em saltos de produtividade agrícola de milho e no desenvolvimento da produção de etanol de celulose. A produtividade do milho tem crescido a uma taxa de 2,5% ao ano desde 1940. A pressão ocorre no curto prazo, porque a demanda por etanol está crescendo a uma taxa muito superior.

No Brasil, a produção de etanol cresceu 7,7% na última década e fez com que 41,5% da gasolina consumida no Brasil tivessem sido substituídos por etanol (cálculos em gasolina equivalente). Não é pouco, mas poderia ser mais, em particular, caso não houvesse as atuais barreiras ao comércio de etanol nas principais regiões consumidoras de combustível, os EUA e a União Europeia.

Nos EUA, continuam prevalecendo o imposto *ad valorem* de 2,5% e o imposto de importação de 54 centavos de dólar por galão, ou 14,7 centavos de dólar por litro. Na União Europeia, o imposto de importação é de 12,9 centavos de euro por litro.

Iniciativas foram tomadas pela administração Obama para indicar o interesse de ter o Brasil como fornecedor de petróleo. Faz todo o sentido para ambos

os países. No entanto, já que estão sendo colocadas em banho-maria quaisquer discussões sobre integração na área de combustíveis líquidos renováveis, em particular sobre o etanol, seria interessante ao Brasil desenhar um plano estratégico de longo prazo para a área de combustíveis.

Os EUA expandem a sua produção de etanol rapidamente, mesmo sendo menos competitiva do que a de origem de cana produzida no Brasil, e potencialmente em muitos outros países canavieiros, por reconhecer a sua importância estratégica e os efeitos que esta atividade traz para a economia doméstica.

A estratégia norte-americana poderia ser diferente. Poderia conferir ao etanol o mesmo tratamento oferecido à gasolina, de livre acesso, apesar de todas as desvan-

tagens relativas que essa última apresenta do ponto de vista de dependência estratégico-militar e ambiental. Ao promover o livre comércio de etanol, os EUA, e também a União Europeia, poderiam fortalecer alianças comerciais e estabelecer relações de troca de alto interesse à medida que renda adicional fosse gerada nos países fornecedores. Estes países tenderiam a ser diversificados, diminuindo a dependência energética por fontes de suprimento localizadas em áreas de conflito, visto que a cana-de-açúcar é produzida em mais de 100 países no mundo.

Já que não é essa a estratégia desenhada pelos EUA, que, ao contrário, indicam interesse em ter o Brasil como fornecedor de energia fóssil, o Brasil poderia se posicionar como fornecedor de gasolina, de alta qualidade, atendendo aos exigentes

padrões de conteúdo de enxofre e aromáticos da especificação norte-americana, ao mesmo tempo em que promoveria a expansão doméstica do uso de etanol combustível.

Este deve ser tema prioritário de avaliação do Conselho Nacional de Política Energética. Na hipótese de uma estratégia ser definida nesta direção, há instrumentos de política fiscal já consolidados para incentivar a elevação da produção e do uso de etanol no mercado doméstico e a geração de excedentes exportáveis crescentes de gasolina.

O fato que a cana ocupa relativamente pouca área agrícola em relação à produção de grãos indica a factibilidade da discussão desse tipo de estratégia. ■

*Presidente da Datagro Consultoria

Produzir sem destruir. É necessário. É possível.

Produção agropecuária e preservação ambiental podem – e devem – coexistir.

A Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB), entidade que representa, promove e acredita no cooperativismo, tem plena convicção de que isso é possível. Logo, apoia a revisão do Código Florestal Brasileiro, que pretende trazer as leis ambientais para a atual realidade do país, conciliando a viabilidade econômica das propriedades rurais com a sustentabilidade dos recursos naturais.



Cooperativismo de leite

Desempenho no mercado internacional

Evandro Scheid Ninaut¹Carla Bernardes de Souza Neri²Gustavo Beduschi³

O LEITE tem características bastante peculiares. Diferentemente do que observamos nas *commodities*, o sistema de produção varia entre países, regiões de um mesmo país e até entre propriedades vizinhas. Pode ser a atividade principal de uma propriedade ou uma fonte de renda secundária. E o mais interessante: pode ser fabricado tanto em larga quanto em pequena escala, o que permite encontrar produções altamente tecnificadas e outras mais voltadas à subsistência.

A tendência é ampliar, progressivamente, a qualidade da matéria-prima e, em consequência, dos itens processados. Entre os instrumentos utilizados pelo governo no sentido de induzir essas mudanças estão a IN 51/2002 e os regulamentos técnicos já estabelecidos para alguns produtos lácteos.

Não só o governo é ator nesse processo. As indústrias, na busca por matéria-prima de melhor qualidade, incentivam os produtores com sistemas de pagamento

diferenciados. Estes, por sua vez, se organizam no sentido de ganhar escala e facilitar o acesso à assistência técnica e a novas tecnologias de produção e insumos a preços mais competitivos. Todos esses fatores têm transformado a produção de leite.

No tocante à organização dos agropecuaristas, destacamos o papel do cooperativismo, com maior ganho em escala e qualidade, oferecendo a eles a oportunidade de atuarem na produção, captação, comercialização e no processamento do leite. Levantamento feito pela Leite Brasil ratifica tais diferenciais ao apontar cinco cooperativas entre as maiores empresas de leite do País em 2010: Itambé, Centroleite, Confepar, Frimesa e CCL.

Envolvidas na captação e no beneficiamento do leite, há, segundo estimativas da Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB), 353 cooperativas. Os dados mostram ainda que o cooperativismo é

Produção de leite sob inspeção (bilhões de litros)

Ano	Quantidade produzida
2003	13,63
2004	14,50
2005	16,28
2006	16,67
2007	17,89
2008	19,29
2009	19,60
2010	20,97

Fonte: Sidra-IBGE
Elaboração: OCB

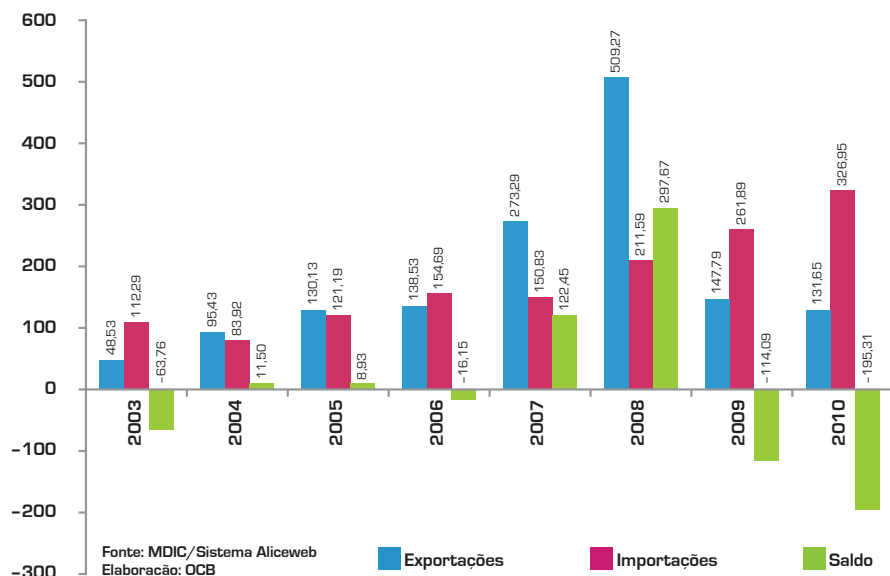
responsável por algo em torno de 40% do leite sob inspeção no País. Em 2010, por exemplo, 8,3 bilhões de litros passaram pelas cooperativas.

A produção de leite no Brasil tem crescido significativamente. De 2003 a 2010, esse crescimento foi de 53,8% da produção sob inspeção. Passou-se de 13,6 bilhões de litros para 20,9 bilhões em sete anos.

O Brasil, até 2003, era visto como um importador líquido de lácteos. A partir de 2004, passou a apresentar sucessivos saldos positivos, à exceção dos anos de 2009 e 2010.

O resultado reflete o trabalho feito pelo setor no sentido de aplicar o direito *antidumping* às importações de leite em pó da União Europeia e Nova Zelândia e de firmar compromisso de preços com a Argentina e o Uruguai. Essas ações levaram ao fim da prática de triangulação, na qual o mercado brasileiro se tornava constantemente destino dos excedentes de leite em pó desses países. A partir de então, foi possível ao setor ter fôlego, se organizar

Balança comercial brasileira de lácteos (milhões de dólares)



para buscar novos mercados, até o doméstico, e ampliar sua produção.

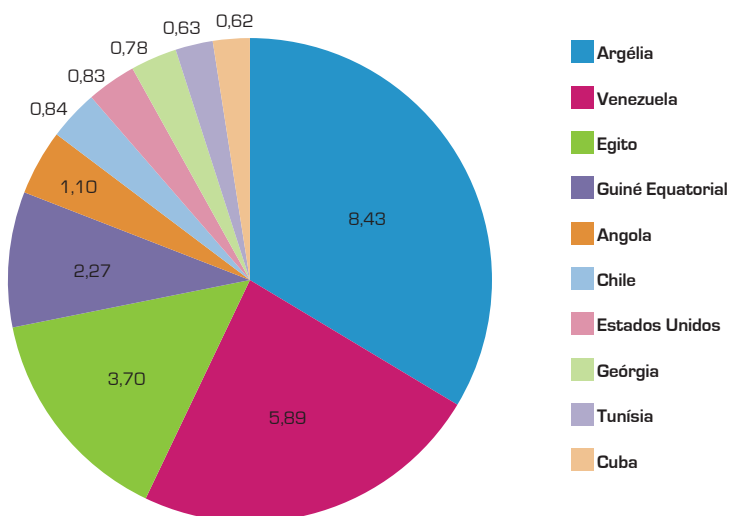
As exportações começaram a crescer até o advento da crise mundial de 2008. Em seguida, a valorização do real frente ao dólar favoreceu as importações em detrimento das vendas ao exterior, e os produtos lácteos não ficaram imunes a essa tendência. E o cenário ainda perdura.

As cooperativas também têm buscado clientes no mercado internacional, colaborando com as transformações na balança comercial de lácteos. Em 2003, as exportações do setor somaram US\$ 713 mil. Esse valor aumentou ao longo dos anos até atingir, em 2007, US\$ 88 milhões. Nos anos seguintes, o segmento sentiu os efeitos da crise e houve sucessivos decréscimos, chegando a um valor pouco superior aos US\$ 29 milhões em 2010.

Comparando os gráficos 1 e 2, observa-se que o desempenho das cooperativas de lácteos acompanha o desempenho das exportações do segmento. Mais uma vez, fica demonstrada a importância de se trabalhar de forma integrada na construção de condições ideais para o fortalecimento do setor no mercado internacional.

É interessante observar os destinos das

Principais destinos das exportações das cooperativas de lácteos em 2010 (milhões de dólares)



Fonte: MDIC/Sistema Aliceweb
Elaboração: OCB

exportações do cooperativismo brasileiro. Em 2010, os principais países em termos de valores foram Argélia, Venezuela, Egito, Guiné Equatorial, Angola, Chile, Estados Unidos, Geórgia, Tunísia e Cuba, em um grupo de 56 países.

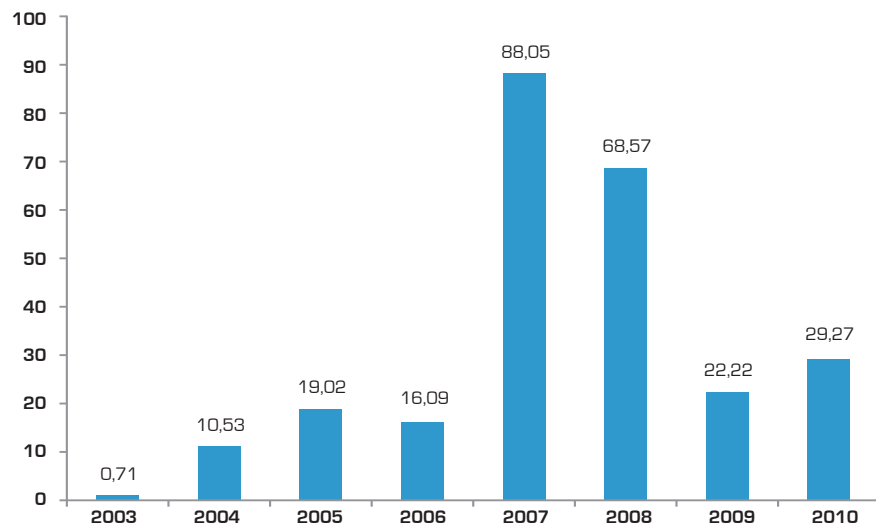
Entre esses, há alguns que passam por períodos de instabilidade política, o que

pode comprometer o resultado em 2011, mais um estímulo para intensificação do trabalho de promoção comercial.

Outro ponto a se destacar são os produtos vendidos. Na pauta, 78,5% estão concentrados nos itens da NCM 0402: leites em pó e cremes de leite adoçados ou não, incluindo o condensado.

Para que as cooperativas se fortaleçam no mercado internacional, é imprescindível que o trabalho de promoção comercial e o estímulo às exportações se intensifiquem. Nesse sentido, a OCB tem trabalhado junto à ApexBrasil e ao Ministério do Desenvolvimento Agrário (MDA) para a definição de um Planejamento Estratégico Setorial (PES) do setor de lácteos. Espera-se que, por meio de ações coordenadas, as cooperativas possam auferir melhores resultados em vendas ao exterior, vislumbrando mais mercados e a possibilidade de diversificar seu portfólio de produtos. ■

Exportações das cooperativas de lácteos (milhões de dólares)



Fonte: MDIC/Sistema Aliceweb
Elaboração: OCB

1. Economista, mestrando em Gestão Econômica do Meio Ambiente e gerente de Mercados da OCB
2. Economista, mestranda em Gestão Econômica do Meio Ambiente e analista de Mercados da OCB
3. Engenheiro Agrônomo, assessor Técnico da CBCL

Defesa vegetal

Educação e sustentabilidade

José Otávio Machado Menten*

A AGRICULTURA é cada vez mais importante no mundo e no Brasil. Além de fornecer alimentos e fibras, também contribui com a agroenergia. Para atender a uma demanda crescente e minimizar a incorporação de novas áreas pela destruição de florestas, é fundamental o aumento do rendimento (produtividade), através da inovação e tecnologia. Entre os fatores que afetam o rendimento das lavouras encontram-se as pragas agrícolas. Estima-se que as pragas reduzem em 40% o rendimento das culturas, prejudicando a expressão de seu potencial genético. Nas regiões tropicais, como no Brasil, este efeito prejudicial é mais acentuado, pois o clima é favorável ao aumento das populações das pragas e, conseqüentemente, de sua severidade e seus danos.

Os efeitos prejudiciais das pragas são evitados ou minimizados por meio do uso de diversas medidas de manejo, que podem ser agrupadas em métodos químicos, biológicos, genéticos, culturais, físicos e legislativos. Para o sucesso do manejo, as medidas devem, sempre que possível, ser utilizadas simultaneamente ou em sequência: é o Manejo Integrado de Pragas (MIP).

Uma das medidas mais eficientes e utilizadas para o manejo de pragas é a adoção da tecnologia de defensivos agrícolas (fungicidas, nematicidas, inseticidas, acaricidas, herbicidas). Sob o ponto de vista econômico, o cultivo de praticamente todas as lavouras seria muito difícil sem a proteção dada por esses produtos. Sob o aspecto ambiental, sem o uso de defensivos, seria necessário o aumento da área cultivada – devido ao menor rendimento; outro aspecto ambiental relevante, que depende de herbicidas, é o sistema de Plantio Direto, responsável pela dramática redução da erosão, um dos maiores

problemas nos sistemas convencionais de cultivo. Sob o aspecto social, a proteção agrícola por meio de tecnologias modernas reduz o trabalho braçal – por exemplo, a capina manual, com enxada, é extremamente desgastante; ao mesmo tempo, os ganhos de rendimento são fator de melhor renda e sustentabilidade da produção.

No Brasil, como na maioria dos países desenvolvidos, para que um defensivo seja utilizado pelos agricultores, é necessário que seja registrado. O processo de registro exige a apresentação de estudos agrônômicos (eficiência e praticabilidade agroquímica), ambientais (efeitos em organismos não alvos e comportamento no solo, na água e atmosfera) e toxicológicos (toxicidade aguda, subcrônica e crônica). O registro só é concedido se os estudos demonstrarem que o defensivo é eficiente contra as pragas-alvo e não oferece riscos ambientais e toxicológicos se forem utilizados de acordo com o rótulo e a bula.

Desta forma, para que os defensivos agrícolas cumpram sua função no MIP e não apresentem efeitos colaterais inaceitáveis, é preciso que sejam aplicados de maneira correta e segura, que o agricultor utilize as Boas Práticas Agrícolas (BPAs). Para isso, é fundamental a educação, que inclui a Assistência Técnica e Extensão Rural (Ater). Lamentavelmente, registre-se, uma importante empresa pública voltada para a extensão rural no País, a Embrater, foi extinta no início da década de 1990.

Para que os defensivos agrícolas sejam utilizados adequadamente, há necessidade de atenção constante, já que é necessário que os novos manipuladores que ingressam nessa área sejam bem preparados e que os mais experientes incorporem os hábitos corretos. De acordo

com a legislação brasileira, compete ao Poder Público (Mapa, Ibama, Anvisa) desenvolver programas de uso correto e seguro de defensivos. O Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa) instituiu o Programa Nacional de Educação Sanitária em Defesa Agropecuária (Proesa) através da IN nº 28, de 15/06/2008.

A iniciativa privada vem desenvolvendo amplo trabalho de educação e treinamento do homem do campo. As indústrias e os canais de distribuição (cooperativas e revendas) de defensivos, juntamente com o Instituto Nacional de Processamento de Embalagens Vazias (InpEV), que participam do Prêmio Andef, vêm proporcionando treinamento a mais de um milhão de trabalhadores rurais a cada ano. A Associação Nacional de Defesa Vegetal (Andef), nos últimos 20 anos, fez mais de 450 eventos, capacitando mais de 31.000 multiplicadores em todo o Brasil.

A maioria das empresas fabricantes de defensivos agrícolas assume responsabilidades em todo o ciclo de vida do produto, desde sua descoberta, seu desenvolvimento e sua fabricação até a utilização. São mantidas equipes técnicas em campo que contribuem para que os usuários de defensivos os utilizem corretamente, assim como incorporem as Boas Práticas Agrícolas.

Desta forma, a produção vegetal convencional racional pode disponibilizar alimentos de qualidade e saudáveis, contribuir para a preservação ambiental e melhorar a qualidade da vida das pessoas que estão produzindo alimentos, fibras e agroenergia para a sociedade. ■

*Professor Associado da Esalq/Usq;
jomenten@esalq.usp.br

ESPECIAL **BURANELLO & PASSOS** ADVOGADOS

Regime Jurídico do Agronegócio Aspectos Atuais



São Paulo • Ribeirão Preto • Goiânia

DIREITO & AGRONEGÓCIO

Renato Buranello*

A expressão original apresenta uma carga sensivelmente impregnada de uma ideia “econômica”, por assim dizer: o “negócio” (de *Agronegócio*) parece indicar que se aliam aqui, conceitualmente, as atividades agrícolas, de um lado, e uma moldura direcionada a fins (pré) determinados, à produção e ao investimento. O instrumento para o seu planejamento é o *Direito*. O Agronegócio e a sua ordenação – que talvez possamos



chamar preliminarmente aqui de “Direito do Agronegócio” – e o já sobejamente conhecido Direito “Agrário” parecem mesmo ser dois mundos que não deveriam se confundir: enquanto esse último demonstra uma visível vocação para a tutela estatal da distribuição e do acesso a um fator de produção (o uso da terra), aquele cuida dos temas do campo sob uma ótica sensivelmente privada – e, por isso mesmo, não apenas distinta do Direito Agrário, mas também muito mais abrangente que ele.

As normas vêm sempre a reboque dos fatos, e parece forçoso concluir que as diversas dimensões da atividade agropecuária já estavam, há muito tempo, merecendo regulação mais adequada. Temos que reconhecer a dificuldade em conceber qualquer instância “agro” que não seja a da *produção* (agrícola ou pecuária). Mas então como ficaria o complexo sucroalcooleiro? E a esmagadora de soja? Os contratos de exportação? A distribuição de papel e celulose? E as *tradings*? É fato que todas estas atividades são exploradas de forma empresarial, e que, não raro, entre elas haja toda uma forma própria de constituição e cumprimento de suas obrigações e de pagamento por sua produção e/ou serviços. Dizer simplesmente que o Direito Privado “comum” poderia se ocupar a contento dessas realidades configura um entendimento muito reduzido da realidade rural e crédito.

O *crédito* é a variável central do lado real da economia. Ele é a porta de entrada da real compreensão de qualquer setor econômico. Nos dias de hoje, em que os intercâmbios monetário-produtivos se sofisticaram de forma tão brutal e impressionante, é totalmente inviável a concepção da satisfação plena das neces-

sidades humanas sem o crédito (o professor Muhammad Yunus chega a dizer mesmo que o crédito é, *de fato*, um *direito humano*). Ocorre que o crédito, como a sua própria etimologia dá a entender, exprime uma ideia, de *confiança*, em terceiros. E é exatamente nisso que as normas, e o seu conteúdo sancionador, ajudaram na concepção, implementação e disseminação da, por assim dizer, confiança ínsita à ideia de crédito.

O direito viabilizou a troca de bens *futuros* no presente. A introdução do tempo, portanto, nas relações jurídico-comerciais, propiciou o surgimento de uma última dimensão, que, hoje, de tão básica, e por isto mesmo fundamental, não se pode dissociar de nenhuma atividade, talvez mais ainda no caso do agronegócio: trata-se aqui do aspecto do crédito. De fato, com a paulatina evolução dos usos e relações do e no campo, foi natural e intuitivo que se passasse o recurso a quem tinha excedentes monetários, com vistas à obtenção de outro fator de produção importantíssimo, que é justamente o *capital*.

Aliás, ao menos num certo ponto de vista, também o dinheiro pode ser concebido, tratado e analisado como uma *mercadoria*, por assim dizer. Sua quantidade e disponibilidade são tão sujeitas à lei da oferta e demanda quanto qualquer outro bem. Mas o fato é que igualmente desses dados eclodiram formas de relacionamento até então pouco vistas e praticadas, coisa que, a partir do implemento desse contexto, nunca mais se repetiu – ou seja, o dinheiro (aqui presente na dimensão do *crédito financeiro*). Assim, para financiamento da produção, é preciso que haja regras claras e segurança jurídica, de um lado, e recursos financeiros facilmente obtidos e exigíveis, de outro, tudo isto emoldurado por uma realidade própria, que não se confunde absolutamente com outras atividades empresariais. A questão passar a ser, agora, como botar esta complexíssima edificação de pé. E a estrutura, aqui, nos parece mesmo ser um *sistema de regras dedicado*, talhado para o regramento não apenas da produção agropecuária, mas de todas as facetas que a ela sucedem e que a ela sejam pertinentes, ainda que num estágio econômico posterior.

Mas é evidente que aqui não podemos cair no erro da mera criação de uma dogmática oca, sem vida, sem alma. Isto, aliás, é verdadeiro em qualquer ramo do Direito e talvez especialmente no Agronegócio: como se trata, nele, de produzir, distribuir e financiar tanto *alimentos, fibras, quanto novas fontes de energia*, o incentivo para que a lente jurídica usada para examiná-lo seja impregnada de noções externas à mera dogmática jurídica é intenso e virtualmente irresistível. A ciência jurídica aqui configura uma espécie de “tecnologia”, por meio da qual o Agronegócio não apenas se revista da necessária estabilidade institucional para se desenvolver ainda mais no nosso país. É preciso que se entenda, pois: no Agronegócio, o Direito não pode jamais ser fim, mas meio, ferramenta, instrumento para o eficiente ordenamento da exploração responsável e sustentável do campo. E nesse sentido, o Direito passa a cumprir um papel



SXC.HU

fundamental na abordagem tecnológica da atividade econômica agroindustrial.

Desse modo, o Direito, como tecnologia jurídica, deverá apontar modos de interpretação crítica das leis em vigor. É um saber relativo aos meios aptos à realização de determinados fins. A tecnologia jurídica fornece o consentimento acerca dos justos significados que se podem atribuir às normas vigentes. É a parte de conhecimento doutrinário que se propõe a esclarecer o sentido ou sentidos das normas jurídicas e o direito comercial, enquanto interpretação da disciplina jurídico-privatista do exercício, da atividade econômica, e um capítulo desse conhecimento. O tecnológico do direito não pode, no atual estágio evolutivo das relações sociais e econômicas, simplesmente desconsiderar a função da autonomia da vontade da análise da disciplina das obrigações privadas.

Dentro da análise econômica do direito, os agentes no mercado devem negociar a internalização das externalidades agrícolas, reduzindo ao máximo os custos de transação, em termos de elaboração do aprimoramento jurídico, permitindo a definição de sistemas operacionais que auxiliem na equação e solução de conflitos de interesse. É bastante provável que outra onda liberalizante acabe alargando novamente o campo de eficácia jurídica na autorregulação dos interesses. O ramo jurídico mais sensível do processo de mudanças é o direito ou disciplina das atividades econômicas, o direito dos mercados ou Direito Comercial, no qual se insere o Direito do Agronegócio em subsistema. Talvez se inverta à tendência antiprivatista que marcou o pensamento jurídico ao longo do século passado, e o Direito Comercial deixe de ser cada vez mais Direito Regulatório para ser um Direito do Planejamento à luz do desenvolvimento econômico.

O Agronegócio, portanto, representa um centro de atividades mais abrangente que a simples produção agropecuária em si

considerada. E como, numa ideia realmente adequada de cadeia e de complexo agroindustrial, não há qualquer sentido na concepção “dissociada” das coisas – afinal, quem produz, produz para alguém e este alguém pode, por sua vez, modificar esse produto até que ele chegue de fato ao consumidor final –, é óbvia a inferência de que também as etapas posteriores da circulação agropecuária mereceriam uma ordenação mais direcionada, e que elas próprias também estariam a merecer endereçamento adequado na questão do crédito e do financiamento. Mas tudo isso deve vir devidamente emoldurado por normas jurídicas, por um direito próprio, que no começo da exposição chamamos “Direito do Agronegócio”.

Há aqui a incrível sinalização de que algo novo está a nascer no Direito Brasileiro; parece-me então muito dificultada a definição do que viria a ser digno das atribuições do pioneirismo e ineditismo. Vejam que o agronegócio hoje representa aproximadamente 40% do nosso PIB, nos coloca entre os três maiores produtores de todas as *commodities* agrícolas mais importantes do planeta, tem nítido efeito benéfico nas contas externas do País, e, por que não dizê-lo, nos concede uma importância estratégica e geopolítica que não tínhamos até alguns anos atrás. Num mundo em que se esperam 1 bilhão de pessoas nas próximas décadas, sem falar na necessidade cada vez mais premente de matrizes energéticas alternativas, isto certamente não é pouca coisa. O Brasil deverá ser o maior fornecedor individual de alimentos para o mundo nos próximos 20 anos e, quem sabe, o maior detentor e exportador de energia verde da história. O mundo está em busca da sustentabilidade e segurança alimentar, e nenhum outro país está tão bem posicionado para realizar essa transição como o Brasil.

*Sócio do Escritório Buranello & Passos Advogados

SISTEMA PRIVADO DE FINANCIAMENTO

Raphael Castro*

Uma nova perspectiva para a agroindústria está apontada para este milênio. Nos últimos 50 anos, o número de pessoas no mundo dobrou, e a oferta de produtos agrícolas acompanhou o ritmo de crescimento da demanda. Entretanto, acreditamos que a expansão econômica e populacional continuará levando preocupação às nações no mundo todo. Com inúmeros produtos de alta demanda, o Brasil dispõe de competência suficiente para integrar-se ao comércio internacional de alimentos e fibras, igualando níveis mundiais de investimento e tecnologia. A atual abordagem da crise de alimentos desconhece as vantagens do agronegócio brasileiro, que possui recursos naturais inigualáveis, modernas cadeias agroindustriais e firme participação do mercado financeiro e de capitais.

A visão predominante é a de que há em andamento uma realocação global de capital na direção dos países emergentes com melhores fundamentos, estabilidade política, políticas macroeconômicas consolidadas, sistemas de intermediação financeira eficientes e seguros, base produtiva diversificada, capacidade empresarial reconhecida, governos com um mínimo de eficiência operacional, tamanho do mercado doméstico e uma história de integração comercial e financeira com o resto do mundo. O Brasil é um desses países e relativamente bem posicionado por tudo o que conseguiu alcançar ao longo dos últimos 20 anos¹. Esses últimos anos foram marcados por importantes transformações na economia brasileira. Em 1985, tomava posse o primeiro governo civil após mais de 20 anos de regime militar, iniciando um processo de profundas mudanças políticas, inclusive com a promulgação de uma nova Constituição, a de 1988. Em 1990, tomou corpo uma série de mudanças na estrutura econômica, com privatizações e desregulamentação dos mercados dentro de um programa nacional de desenvolvimento.

Ainda, em movimento as relações multilaterais e o fluxo internacional de capitais, o financiamento do mercado financeiro internacional deverá ser revisto para parâmetros de maior participação na produção, infraestrutura e distribuição. Aqui o desafio de se encontrar o equilíbrio que torne esse sistema mais seguro, mas que preserve os benefícios da expansão do crédito, consequentemente para ampliar a participação dos países emergentes, dentro da universalização do sistema². Precisa-se, sim, de um marco que seja mais eficiente e que não desestimele a criatividade³. Todos os modelos de negócio foram colocados em revisão, daí a necessidade de um verdadeiro equilíbrio entre regulação, transparência e criação da moeda e do crédito nessa

nova ordem da economia monetária. Aqui já se coloca a rápida evolução e aplicabilidade dos novos títulos de financiamento do agronegócio.

Afastado do antigo conceito agrário e das velhas barreiras entre os setores produtivos, industrial e de serviços, o Agronegócio representa, hoje, um complexo integrado de atividades, que vai desde a fabricação e o suprimento de insumos, a formação de lavouras e a produção nas unidades agropecuárias até o processamento, o acondicionamento, o armazenamento, a distribuição e o consumo dos produtos de origem agrícola ou pecuária *in natura* ou industrializados. Nessa mesma visão sistêmica do negócio agrícola, estão também envolvidas as formas de financiamento, as bolsas de mercadorias e as políticas públicas específicas. Mesmo a partir da constituição do Sistema Nacional de Crédito Rural (SNCR), em 1966, as políticas públicas insistiram no modelo de grande intervenção governamental, que foi representado pela pequena evolução e operacionalidade dos títulos de financiamento rural instituídos em 14 de fevereiro de 1967 pelo Decreto-Lei nº 167. As políticas públicas de crédito e de preços mostraram-se ineficazes no decorrer dos anos 1980.

Mas na ausência de criatividade e uma postura sectária, pouco se fez para aliar novos instrumentos que vitalizassem a agricultura de mercado até 1994, com a criação da Cédula de Produto Rural (CPR). O desenvolvimento sustentado do Agronegócio brasileiro carecia de um modelo que imprimissem estabilidade de crédito no campo e impulso financeiro da produção. Nesta medida, o principal motivo da instituição da CPR pelo governo foi o de poder oferecer ao mercado de crédito agrícola um instrumento de financiamento da produção que fosse simples, eficaz, com baixo custo operacional e com sólidas garantias para as partes envolvidas, a teor da Exposição de Motivos Interministerial 334, de 8 de outubro de 1993 do Projeto da Lei 8.929/94 – Lei da CPR.

Especificamente quanto a Lei nº 11.076, de 30 de dezembro de 2004 (Lei 11.076/04), instituiu novos títulos de crédito, por excelência financeira. São eles: *Certificado de Direitos Creditórios do Agronegócio* (CDCA); *Letra de Crédito do Agronegócio* (LCA); e *Certificado de Recebíveis do Agronegócio* (CRA). No requisito intrínseco essencial à validade desses títulos, devem estar caracterizadas obrigações representadas por negócios *agroindustriais* típicos entre os agentes da *cadeia agroindustrial*. De forma resumida, então, podemos apontar que estes são títulos de crédito nominativos, de livre negociação, representativos de promessa de pagamento em dinheiro, vinculados a direitos creditórios originários de negócios realizados por produtores rurais, cooperativas agrícolas e demais agentes da cadeia agroindustrial, nas operações relacionadas com produção, comercialização, beneficiamento ou industrialização de produtos ou insumos agropecuários ou de máquinas e implementos utilizados na atividade agropecuária, até financiamentos ou empréstimos a essas atividades. Desta forma, esses títulos deverão estar lastreados



SXC.HU

em *direitos creditórios*, que podem estar consubstanciados, até em outros títulos de crédito ou valores mobiliários representativos de negócios jurídicos, desde que relacionados *diretamente* ao (amplo) conceito legal acima descrito para a *cadeia agroindustrial* (e, por conseguinte, para o produtor agropecuário).

O agronegócio brasileiro, portanto, ganha novo relevo e dimensões inéditas: afastado do antigo conceito agrário e da separação estanque entre os setores produtivos, industrial e de serviços, torna-se inevitável concebê-lo agora como um *complexo integrado* de atividades, numa visão sistemática e holística do negócio agrícola, como é o caso atual, estão evidentemente envolvidas as formas de seu *financiamento*, quando e se necessário, *em cada etapa da cadeia*. Criou-se, assim, um verdadeiro sistema orgânico, seguro e transparente para o financiamento privado do agronegócio.

Há razões objetivas para se acreditar no fato de que, na ausência de uma alteração de rumo, o investimento possa crescer de forma mais intensa, retomando a trajetória crescente dos últimos anos, interrompida pela crise em 2009. Não é difícil projetar que o investimento como proporção do PIB possa atingir valores próximos a 22% já nos próximos anos. As razões são várias: contexto global favorecendo investimentos em economias emergentes com elevado potencial de crescimento de seu mercado consumidor (o mundo em busca do “consumidor final de última instância” para substituir o norte-americano); mercado doméstico no Brasil impulsionado pelo crescimento da sua classe média (que tende a ter uma maior propensão a consumir); e a

manutenção da tendência de queda dos juros reais, favorecendo tanto a busca – no setor privado – por maior rentabilidade para o público investidor (sobretudo, evidentemente, no segmento de renda fixa), quanto o investimento em setores estratégicos da economia.

Mas, repetimos, para tanto tem de haver um esforço concertado entre governo e setor privado, com vistas a eliminar barreiras (sobretudo *tributárias*) prejudiciais à neutralidade dos mercados e impeditivas da medição de sua eficiência e efetividade; isoladamente considerados, grandes volumes pouco significam no exame dessas questões – e pior, podem até mesmo representar um atalho para erros de avaliação absolutamente lamentáveis na análise da efetividade de um dado mercado ou modalidade operacional. E de nada adianta pensar em negociações secundárias de quaisquer instrumentos se o critério a presidir a escolha do público ao fazer suas posições financeiras e ao tomar suas decisões de investimento for contaminado por aspectos absolutamente extrínsecos aos mercados em que atuam. Não há mais tempo a perder aqui, portanto; trata-se de setor demasiadamente importante à economia brasileira para o desperdício da experiência e visão institucional necessárias ao direcionamento eficiente de recursos a custear o crescimento sustentado do Brasil.

Sabemos que a população mundial vai ganhar mais 2,2 bilhões de pessoas nas próximas décadas. A boa notícia é que estão ao nosso alcance produzir alimentos para tanta gente e, ao mesmo tempo, preservar o meio ambiente. Para isso, precisamos de uma revolução agroambiental e planejamento estratégico do Agronegócio. Com a edição da Lei nº 11.076, de 30 de dezembro de 2004, e criação dos títulos privados de financiamento do agronegócio há clara direção na melhor adequação da captação e do equilíbrio na relação risco-retorno. Assim, o governo buscou atrair mais capital privado para o financiamento do agronegócio, no quadro de paralelismo das taxas de juros das instituições financeiras privadas como as do crédito obrigatório. É nesse contexto que as políticas visaram direcionar os recursos regulados aos pequenos produtores, deixando para o mercado privado o papel de principal financiador da agricultura comercial profissionalizada e da agroindústria, no qual o binômio crédito-risco é a variável central. Assim, perfilam-se os conceitos de produção, financiamento, investimento e desenvolvimento da atividade agroalimentar.

*Coordenador da Área de Mercado Financeiro e de Capitais do Escritório Buranello & Passos Advogados

1. MALLAN, Pedro S. Mundo e Brasil: pós-crise e pós-Lula. O Estado de S. Paulo. São Paulo, 11 out. 2009, p. A2.
2. AMARAL, Sérgio. O G-20 e a governança econômica global. O Estado de S. Paulo. São Paulo, 13 set. 2009, p. A2.
3. RAJAN, Raghuram. Revista Veja São Paulo, n. 2.131, p. 36. São Paulo, 23 set. 2009.

CONTRATOS DE INTEGRAÇÃO VERTICAL

Marcelo Winter¹
Olavo Guarnieri²

Nos últimos anos, tem se acentuado a utilização no Agronegócio dos chamados contratos de integração vertical, especialmente nas cadeias de produção de aves, suínos e de frutas, cuja produção cresceu de forma exponencial, sobretudo em função de suas características específicas e vantagens para o aumento e melhoria da qualidade da produção de matérias-primas para a agroindústria. Tais instrumentos negociais visam substituir outros arranjos contratuais, como a compra e venda e a parceria agrícola, e sua utilização tem sido apontada como um fator de sucesso para as organizações que os adotam, ainda que no âmbito jurídico ainda restem alguns desafios de entendimento a serem superados.

As transformações do cenário econômico mundial, que exigiram o aumento da eficiência e que ocasionaram o incremento da competitividade, realçadas por movimentos de cooperação entre setores diversos, notadamente entre produtores rurais e agroindústria, foram enfrentadas pelos agentes econômicos mediante a criação de novas formas de produção, que por sua vez demandaram a utilização de novos contratos. Dentre os quais os contratos de integração vertical, criados com intuito de mitigar as imperfeições do livre mercado, especialmente no tocante às oscilações dos preços no mercado agrícola.

Basicamente, são partes destes contratos produtores agropecuários e empresas privadas que se relacionam fora do livre mercado, que é substituído por uma base contratual que estipula a articulação de unidades de produção rural com uma unidade central de processamento, exportação ou compra. No contrato se regulam, antecipadamente, o preço, a forma e as técnicas de produção ou mesmo de cultivo dos produtos agropecuários, a qualidade e quantidade do produto e o crédito obtido pelo produtor rural da agroindústria. Por meio destes contratos se busca coordenar as atividades das partes que operam os vários segmentos da cadeia de produção, transformação e distribuição dos bens, sob a direção de uma das partes, em geral a agroindústria, chamada de polo integrador em oposição ao produtor rural, denominado “integrado”.

Os contratos de integração vertical, em última análise, operam a venda dos produtos agrícolas ou pecuários, mas inclui-se nesses contratos uma série de outras obrigações a cargo do produtor agrícola e da empresa agrária, tais como: observar o uso de determinada técnica na produção do bem, a utilização de insumos fornecidos diretamente pelo empresário industrial (sementes, fertilizantes, embriões etc.), sendo os custos de tais insumos aba-

tidos dos valores devidos ao produtor quando da venda do produto final ao industrial. Através do contrato de integração vertical, é possível que o integrador padronize ou coordene a oferta da matéria-prima às exigências do processo de industrialização e do mercado consumidor.

A inserção dos contratos de integração na realidade do agronegócio brasileiro trouxe, e ainda traz, muitas dúvidas na doutrina e na jurisprudência quanto ao seu enquadramento, natureza jurídica e consequências. Por vezes, tentou-se o enquadramento destes contratos dentre as categorias de contratos típicos disciplinadas pelo Estatuto da Terra (Lei nº 4.504/1964), ou se buscou enquadrá-los como simples compras e vendas ou, ainda, como contratos de prestação de serviços. Entretanto, a melhor doutrina os qualifica como uma espécie de contrato atípico, graças às suas peculiaridades que afastam sua compreensão de outros tipos já previstos no ordenamento jurídico nacional. O legislador reconheceu o caráter *sui generis* dos contratos de integração vertical, pois, uma vez que tais estruturas são extremamente comuns na avicultura e na suinocultura, quando da alteração do Estatuto da Terra pela promulgação da Lei nº 11.443/2007 que, entre outras alterações, modificou as disposições referentes às parcerias rurais, inseriu o parágrafo 5º ao artigo 96, que trata da parceria rural, estabelecendo:

§ 5º O disposto neste artigo não aplica aos contratos de parceria agroindustrial, de aves e suínos, que serão regidos por lei específica.

Apesar de até o presente momento não existir lei específica para tratar desses contratos, alguns tribunais já entenderam o seu caráter atípico, não lhes aplicando o Estatuto da Terra ou as regras de simples compras e vendas. Isso porque o que caracteriza os contratos agrários disciplinados pelo Estatuto da Terra é a cessão do uso específico de imóvel rural, ou parte dele, incluindo ou não benfeitorias e outras facilidades para que nele seja exercida atividade de exploração agrícola, pecuária, agroindustrial, extrativa vegetal ou mista e/ou a entrega de animais para cria, recria, invernagem, engorda e matérias-primas de origem animal (§ 1º do artigo 96 do Estatuto da Terra). Sendo assim, tendo a cessão do imóvel rural para atividade com vistas à produção agropecuária, como traço distintivo, os contratos agrários não se confundem com os contratos de integração vertical, em razão dos quais não existe a cessão do imóvel rural, o qual permanece sendo explorado diretamente por seu proprietário ou possuidor, consoante decidiu o Tribunal de Justiça do Estado do Paraná:

INDENIZAÇÃO. PARCERIA AVÍCOLA. ESTATUTO DA TERRA. INAPLICABILIDADE. CONTRATO ATÍPICO. NEGÓCIO DE INTERESSE DO DIREITO CIVIL. A parceria avícola ajustada entre as partes induz contrato atípico, celebrado com plena liberdade na regulamentação das relações

jurídicas, sem qualquer subordinação à disciplina dos modelos legais, estes sujeitos às normas dos artigos 92 a 96 da Lei nº 4.504 de 30-11-64 (Estatuto da Terra e artigos 1º a 5º do Decreto nº 59.566 de 14-11-66), e também sem chocar-se com o artigo 39 do Regulamento. Indenização indevida. (...) Efetivamente, embora sedutora a argumentação no sentido de tratar-se de uma parceria rural sob a regência da legislação agrária invocada, porque esta é mencionada no contrato adesivo formulado pela própria apelada e, consequentemente, contra ela interpretada, segundo a hermenêutica, de parceria rural não se trata, nem de sociedade. Esses institutos, segundo as conclusões da própria sentença, encontram-se híbridos numa forma nova que preserva características de ambos sem, contudo, traduzir-se fielmente em nenhum deles. Em consequência, torna-se temerário acolher o pedido, enquadrando-se o negócio jurídico realizado (e, posteriormente distratado) como sendo parceria agrícola exclusivamente para ensinar sua regência pelos diplomas da terra. Essa hipótese, data vênica, não se sustenta como tese, restando descartada. (PARANÁ, 1996 - Tribunal de Alçada do Paraná).

Em um caso envolvendo um contrato de integração vertical, também no setor avícola, decidiu o STJ (REsp 171989-PR) que o contrato não estaria inserido no âmbito dos contratos típicos do Estatuto da Terra, mas que deveria, de qualquer forma, observar as normas atinentes à legislação agrária:

PARCERIA RURAL. Aviário. Contrato atípico. Abusividade. O contrato celebrado entre a companhia de alimentos e o pequeno produtor rural para instalação de um aviário destinado à engorda de frangos para o abate, com recíprocas obrigações de fornecimento de serviços e produtos, é um contrato atípico, mas nem por isso excluído da revisão judicial à luz da legislação agrária e dos dispositivos constitucionais que protegem a atividade rural. – Caso em que as instâncias ordinárias, examinando a prova, inclusive pericial, concluíram pela inexistência de abusividade, seja na celebração, seja na execução do contrato e na fixação do preço final do produto. Incidência das Súmulas 5 e 7/STJ. Recurso não conhecido.

Embora a tendência do Judiciário tenha sido a do reconhecimento da atipicidade dos contratos de integração vertical, existem dois Projetos de Lei em trâmite no Congresso Nacional visando à tipificação deste tipo de contrato. A primeira tentativa brasileira de normalização desses contratos é o Projeto de Lei nº 4.378/98 de autoria do deputado Sr. Clementino Coelho, cujo projeto em seu artigo 2º denomina o contrato de integralização de “contrato de produção integrada”. Apesar da nobre intenção do deputado federal, referido projeto, tecnicamente, não agrega muito valor ao setor agropecuário, pois não disciplina integralmente as relações jurídicas entre integrado e integrador, ou seja, não impõe regras, termos e condições, mas tão somente descre-

ve o conteúdo que esses contratos deverão ter. Adicionalmente, o projeto não define o objeto do contrato de integração, qual seja, o fornecimento recíproco de bens ou serviços.

Por sua vez, o Projeto de Lei nº 8.023/2010, atualmente apenas ao Projeto de Lei mencionado anteriormente, de autoria da Comissão de Agricultura, Pecuária, Abastecimento e Desenvolvimento Rural, define, disciplina e regula de forma eficiente o contrato de integração. O artigo 2º deste Projeto de Lei chega à minúcia de conceituar não só o que deve se entender por integração, como também versa sobre o produtor integrado e integrador, conforme trecho reproduzido abaixo:

Art. 2º Para os efeitos desta Lei entende-se por:

I – integração agroindustrial ou integração: o sistema de integração vertical entre produtores agrícolas e agroindústrias integradoras, visando planejar e realizar a produção de matéria-prima, bens intermediários ou de consumo final, e cujas responsabilidades e obrigações recíprocas são estabelecidas em contratos de integração;

II – produtor agropecuário integrado ou produtor integrado: produtor agropecuário, pessoa física ou jurídica, que individualmente ou de forma associativa, com ou sem a cooperação laboral de prepostos, se vincula à integradora por meio de contrato de integração para produção de matéria-prima, bens intermediários ou

III – agroindústria integradora: pessoa física ou jurídica que se vincula ao produtor agropecuário por meio de contrato de integração para recebimento de matéria-prima, de bens intermediários ou de consumo final utilizados no processo industrial ou comercial;

IV – contrato de integração econômica vertical ou contrato de integração: o contrato firmado entre o produtor integrado e a integradora que estabelece a finalidade, as respectivas atribuições no processo produtivo, os compromissos financeiros, os deveres sociais, os requisitos sanitários, as responsabilidades ambientais, entre outras que regulem o relacionamento entre os sujeitos do contrato;

§ 1º Para os efeitos desta Lei, equiparam-se à agroindústria integradora os comerciantes e exportadores que, para obterem matéria-prima, bens de consumo intermediário ou final, celebram contratos de integração com produtores agropecuários.

A aprovação deste Projeto de Lei, que, em poucas palavras, tem como principal objetivo disciplinar as relações jurídicas entre produtores integrados e integradoras, seria um avanço significativo para a atividade agropecuária nacional, principalmente, pois asseguraria uma remuneração adequada ao produtor integrado e traria maior segurança jurídica quando da interpretação dos contratos de integração pelo Judiciário.

A CPR NA VISÃO DOS TRIBUNAIS

Renato Buranello¹

Ana Silvia Neves Comodo Barbosa²

O ordenamento jurídico ligado ao sistema de mercado há de se prestar à defesa do crédito, portanto, a mecânica dos contratos empresariais deve incorporar esse pressuposto. A credibilidade dos ordenamentos jurídicos modernos, no que diz respeito ao direito material e ainda mais à eficiência da jurisdição, postula um processo estritamente eficaz e está ligada à capacidade concreta de tutela do crédito¹. Por isso, Clóvis do Couto e Silva inicia sua obra *A Obrigação como Processo* assegurando que “a relação obrigacional se encadeia e se desdobra em direção ao adimplemento, à satisfação dos interesses do credor”². Importa, atualmente, estudar e compreender o direito processual civil a partir de uma visão econômica integrada à noção de custos de transação.

Pensando no processo civil de resultados, o estudo sobre a efetividade no processo civil amplia a concepção, não somente do resultado do processo, mas também dos instrumentos processuais postos à disposição das partes na busca do resultado pretendido. Como condutor das relações econômicas que necessitam de tutela, o processo deve ser aberto e flexível às mudanças engendradas pelo ordenamento, promovendo a consecução de um processo que dê a justa tutela necessária ao direito material subjacente.

Quanto à natureza da providência jurisdicional, as ações classificam-se em ação de conhecimento, executiva e cautelar. A Ação de execução é satisfativa e tem por finalidade um resultado material, na efetivação dos direitos do credor, busca-se outra espécie de tutela, que é a efetivação de atos materiais tendentes à satisfação do direito do credor. No processo de execução, o título executivo força o órgão jurisdicional a exercer sua atividade, sem lhe deixar liberdade alguma de apreciação nem quanto ao fato, nem quanto ao direito. O juízo, colocado perante o título executivo, desde que se assegure de que o título satisfaz aos requisitos exigidos pela lei para ter eficácia executiva, nada mais precisa averiguar, *nem pode* averiguar: tem de proceder, tem de pôr à mercê do exequente os meios executivos.

Em face desses fundamentos, é inafastável a presença dos requisitos, do título executivo, que são a *certeza, liquidez e exigibilidade*. Aqui toca a exigibilidade concerne à necessidade concreta da jurisdição; que conjugados a dois elementos – necessidade

e adequação – forma o interesse processual no processo de execução. A exigibilidade refere-se ao vencimento da dívida. Se a obrigação alcançou o termo ou se verificou a condição a cuja ocorrência a eficácia do negócio jurídico estava condicionada, é exigível, porque já está vencida (artigo 572, CPC; artigo 397, CC). Em suma, a exigibilidade refere-se ao momento a partir do qual o credor pode exigir o pagamento.

Assim, ainda que o direito processual civil tenha identificação, função, natureza e regras próprias, destina-se à aplicação concreta do direito material, não sendo um fim em si mesmo, mas sim, meio; trata-se, portanto, de instrumento de realização na concretização dos interesses do credor. Nesta medida, partindo do pressuposto de que o direito processual civil deve ser visto como instrumento de realização do direito material e de defesa do crédito é que analisaremos a efetividade processual da Cédula de Produto Rural (CPR), base do que chamamos de Sistema Privado de Financiamento do Agronegócio, aqui já estudado.

Como já dissemos, a CPR foi instituída como instrumento de financiamento da produção, simples em relação à forma e ao baixo custo operacional e eficaz no que diz respeito às garantias a ela vinculadas. A propósito, a finalidade desse título foi destacada na Exposição de Motivos Interministerial 334, de 8 de outubro de 1993 do Projeto da Lei 8.929: “tem, como negócio subjacente, a venda e compra de produtos rurais, para entrega futura, entre o produtor rural ou cooperativa e o comprador (indústria, exportador, etc.). Essa operação é formalizada, atualmente, através de contratos complexos, onerosos, sem uniformidade e de segurança discutível”. Nos casos em que o STJ foi acionado para decidir acerca da questão, foi mantido o intuito expressado pelo legislador em 1993 no sentido de que a finalidade típica da CPR é “servir como instrumento de crédito ao produtor rural”, sob pena de nulidade. Neste sentido:

Impende enxergar-lhes [as cédulas de produto rural], outrossim, a sua finalidade primeira, que é o incentivo à atividade rural, pondo à disposição do homem do campo, cada vez mais privado do acesso a recursos sobre os quais não incidam encargos extorsivos, um instrumento rápido e eficaz de fomento ao plantio, garantido pela própria safra (RMS 10272/RS, Rel. Ministro CESAR ASFOR ROCHA, QUARTA TURMA, julgado em 28.06.2001, DJ 15.10.2001, p. 264);

A emissão de cédula de produto rural, desviada de sua finalidade típica (a de servir como instrumento de crédito para o produtor), é nula (REsp 722130/GO, Rel. Ministro ARI PARAGENDLER, TERCEIRA TURMA, julgado em 15.12.2005, DJ 20.02.2006, p. 338);



SXC.HU

Não há falar em nulidade da Cédula de Produto Rural, por desvio de finalidade, quando a cédula rural destina-se a renovar crédito com a mesma natureza. (AgRg no REsp 959102/MS, Rel. Ministro HUMBERTO GOMES DE BARROS, TERCEIRA TURMA, julgado em 04.10.2007, DJ 15.10.2007, p. 268);

É nula a emissão de cédula de produto rural, pois desviada de sua finalidade típica, qual seja, a de servir como instrumento de crédito para o produtor rural (REsp 866414/GO, Rel. Ministro HUMBERTO GOMES DE BARROS, TERCEIRA TURMA, julgado em 06.03.2008, DJe 26.11.2008).

Assim, verificamos que o STJ buscou preservar a finalidade para a qual a CPR foi criada (instrumento de crédito ao produtor rural), entendimento este que se aplica tanto à emissão pura e simples do título quanto à sua utilização como meio de renegociação da dívida, desde que seja da mesma natureza³. Partindo dessa premissa, entendemos que não há óbice para a utilização da CPR como garantia de operações financeiras, mesmo porque o fomento à atividade rural estaria sendo respeitado. Aliás, o STJ tem reconhecido tal possibilidade⁴, seguindo, inclusive, a linha do legislador que previu a utilização da CPR não só pelo produtor rural e pelo adquirente de seus produtos, mas por outros segmentos do mercado, como as instituições do sistema financeiro, as seguradoras, as bolsas de mercadorias e de futuros, as centrais de custódia e investidores, a teor da exposição de motivos da lei que instituiu referido título:

Acreditamos que a CPR, pelas suas características de simplicidade, por admitir a vinculação de garantias reais e a inserção de cláusulas ajustadas entre as partes, pela possibilidade de ser transferida por endosso, bem como por ser considerada ativo financeiro, venha a atrair e a envolver, além do produtor rural e do adquirente de seus produtos, outros segmentos do mercado, como o próprio sistema financeiro, as seguradoras, as bolsas de mercadorias e de futuros, as centrais de custódia e investidores.

(...)

9. Espera-se, ademais, que o novo título venha a despertar o interesse também de investidores não ligados diretamente à comercialização agrícola, inclusive do exterior, o que poderia proporcionar a captação de expressivos recursos para o desenvolvimento de nossa atividade rural.⁵

A utilização da CPR nas operações no âmbito da comercialização interna ou internacional dos produtos agropecuários envolve o conceito e a caracterização do mercado futuro. Conforme citamos, os preços das *commodities* agrícolas podem se formar no mercado *spot* e à vista, ou estar relacionados ao mercado a termo ou futuro, em que a formação do preço será determinada na ocasião. Nesse cenário, o STJ firmou o entendimento de que “a compra e venda de safra futura, a preço certo, obriga as partes se o fato que alterou o valor do produto agrícola (sua cotação no mercado internacional) não

TÍTULOS DO AGRONEGÓCIO										
Informações acumuladas dos títulos registrados em sistemas de registro até 28/03/2011										
Ano	CDA-WA		CDCA		LCA		CRA		TOTAL	
	Número registros	Valor (R\$ Milhões)	Número registros	Valor (R\$ Milhões)	Número registros	Valor (R\$ Milhões)	Número registros	Valor (R\$ Milhões)	Número registros	Valor (R\$ Milhões)
2005	22	-	25	28	148	168	-	-	195	196
2006	1.325	-	262	659	35	23	-	-	1.622	682
2007	1.817	-	670	2.435	684	3.569	-	-	3.171	6.004
2008	2.214	-	932	1.850	7.627	35.533	1	1	10.774	37.384
2009	1.323	-	871	1.641	16.016	63.287	10	22	18.220	64.950
2010	630	-	222	796	36.267	171.967	8	30	37.127	172.793
2011*	69	-	67	117	8.423	20.853	4	177	8.563	21.146
TOTAIS	7.400	-	3.049	7.527	69.200	295399	22	230	79.672	303.155

Fonte: BMFBovespa e Cetip

2011 (*): Posição até Mar/2011

era imprevisível” (REsp 722130/GO, Rel. Ministro ARI PAR-GENDLER, TERCEIRA TURMA, julgado em 15.12.2005, DJ 20.02.2006, p. 338). Neste mesmo julgamento, o Ministro CARLOS ALBERTO MENEZES DIREITO reconheceu que é da natureza do contrato a variação do valor da saca de feijão, de arroz ou de soja, no caso concreto; é da álea do próprio negócio. Não se pode, então, invalidar, com base na teoria da imprevisão ou na abusividade, porque não há abusividade. É um negócio absolutamente ordinário, não há a possibilidade de identificação, seja de abusividade, seja de imprevisão, porque é da natureza do negócio variação.

Aliás, o mesmo entendimento foi utilizado no julgamento de outros casos semelhantes pelo STJ, uniformizando a jurisprudência sobre a inexistência da onerosidade excessiva e imprevisibilidade nos contratos de compra e venda de safra futura:

A compra e venda de safra futura, a preço certo, obriga as partes se o fato que alterou o valor do produto agrícola não era imprevisível. Na hipótese afigura-se impossível admitir onerosidade excessiva, inclusive porque a alta do dólar em virtude das eleições presidenciais e da iminência de guerra no Oriente Médio – motivos alegados pelo recorrido para sustentar a ocorrência de acontecimento extraordinário – porque são circunstâncias previsíveis, que podem ser levadas em consideração quando se contrata a venda para entrega futura com preço certo. O fato de o comprador obter maior margem de lucro na revenda, decorrente da majoração do preço do produto no

mercado após a celebração do negócio, não indica a existência de má-fé, improbidade ou tentativa de desvio da função social do contrato. A função social infligida ao contrato não pode desconsiderar seu papel primário e natural, que é o econômico. Ao assegurar a venda de sua colheita futura, é de se esperar que o produtor inclua nos seus cálculos todos os custos em que poderá incorrer, tanto os decorrentes dos próprios termos do contrato, como aqueles derivados das condições da lavoura. A boa-fé objetiva se apresenta como uma exigência de lealdade, modelo objetivo de conduta, arquétipo social pelo qual impõe o poder-dever de que cada pessoa ajuste a própria conduta a esse modelo, agindo como agiria uma pessoa honesta, escorreita e leal. Não tendo o comprador agido de forma contrária a tais princípios, não há como inquinar seu comportamento de violador da boa-fé objetiva (REsp 803481/GO, Rel. Ministra NANCY ANDRIGHI, TERCEIRA TURMA, julgado em 28.06.2007, DJ 1º.08.2007, p. 462);

Por outro lado, recentemente, o STJ pacificou o entendimento sobre a validade da emissão da CPR sem antecipação do preço ou adiantamento financeiro – questão até então bastante controvertida nos tribunais estaduais e objeto de decisões contraditórias. Tal posicionamento baseia-se em duas premissas: i) a CPR deve obedecer aos requisitos expressamente previstos na Lei 8.929/94, dentre os quais não está o adiantamento financeiro; e ii) a CPR continua sendo um instrumento hábil para a circulação de riquezas, mesmo sem o adiantamento.

Em relação à primeira premissa, o STJ reconheceu que a Lei 8.929/94 não impõe, como requisito essencial para a emissão de uma Cédula de Produto Rural, o prévio pagamento pela aquisição dos produtos agrícolas nela representados. A emissão desse título pode se dar para financiamento da safra, com o pagamento antecipado do preço, mas também pode ocorrer numa operação de 'hedge', na qual o agricultor, independentemente do recebimento antecipado do pagamento, pretende apenas se proteger contra os riscos de flutuação de preços no mercado futuro (REsp 910537/GO, Rel. Ministra NANCY ANDRIGHI, TERCEIRA TURMA, julgado em 25.05.2010, DJe 07.06.2010).

Já em relação à segunda premissa, a citada Ministra entendeu que o pagamento antecipado do preço não é o único meio de fomentar o desenvolvimento do setor agrícola, em benefício da produção, nos seguintes termos:

Substantial parte da doutrina sustenta que a emissão de tal título de crédito não pressupõe, necessariamente, a antecipação do pagamento pela safra futura. Nesse sentido podem ser citados diversos artigos publicados em revistas especializadas por ARNOLDO WALD ('Da desnecessidade de pagamento prévio para a caracterização da Cédula de Produto Rural', in Revista Forense, vol. 374, págs. 3 a 14), HAROLDO MALHEIROS DUCLERC VERÇOSA e NANCY GOMBOSSY DE MELO FRANCO ('Crédito e Títulos de Crédito na Economia Moderna: Uma visão focada na Cédula de Produto Rural – CPR', in Revista de Direito Mercantil, vol. 45, n. 141, págs. 96 a 104), RENATO BURANELLO ('A Cédula de Produto Rural na Estruturação das Operações Financeiras', in Revista de Direito Mercantil, vol. 45, n. 143, págs. 121 a 126) e IVO WAISBERG ('Cédula de Produtor Rural', in Revista de Direito Bancário e do Mercado de Capitais, n. 44, págs. 321 a 334).

Para essa parcela da doutrina, a CPR figuraria como um título mediante o qual o produtor poderia não apenas obter financiamento para o plantio, emitindo o papel contra o pagamento imediato do preço, mas também mitigar seus riscos, negociando, a preço presente, a sua safra no mercado futuro. Nesta segunda hipótese, a CPR funcionaria como um título de securitização, emitido em uma operação de hedge, e o preço não precisa necessariamente ser pago de forma antecipada. A importância do negócio estaria, não no financiamento da safra, mas na diluição, para o produtor, do risco inerente à flutuação de preços na época de colheita. Os defensores dessa ideia sustentam, inclusive, que foi justamente para conferir maior utilidade à CPR, servindo a esses dois propósitos entre outros, que o legislador não teria incluído, na Lei 8.929/94, qualquer

dispositivo que imponha, como requisito de validade do título, o pagamento antecipado do preço.

Pela análise de recentes julgados do STJ, levando em conta o aspecto histórico, sistemático e finalístico da norma e a melhor tecnologia do Direito Comercial, constatamos que questões até então não definidas em relação à CPR foram adequadamente tratadas pelo órgão do Poder Judiciário, responsável pela uniformização da interpretação da lei federal no País – daí a importância dos precedentes citados –, trazendo mais força ao título e segurança jurídica às operações financeiras nele lastreadas.

Considerando a finalidade para a qual foi criada (instrumento de crédito ao produtor rural), ao longo de mais de uma década, a CPR teve sua utilização sensivelmente ampliada, não se limitando à emissão pura e simples do título para venda do produto físico, mas também como meio de renegociação da dívida e como garantia de operações financeiras ou como instrumento de hedge, sempre no contexto de fomento ao agronegócio. A abrangência da utilização desse título decorreu da intenção do próprio legislador que previu sua circulação por outros segmentos do mercado, como as instituições do sistema financeiro, as seguradoras, as bolsas de mercadorias e de futuros, as centrais de custódia e investidores, o que tem sido referendado pelo Superior Tribunal de Justiça, órgão do Poder Judiciário responsável pela uniformização da interpretação de legislação federal no País. Diante disso, concluímos que as recentes decisões do Superior Tribunal de Justiça mostram um tribunal sensível à necessidade de validação da Cédula de Produto Rural e contribuem para o progresso de das cadeias agroindustriais.

-
1. Sócio do Escritório Buranello & Passos Advogados
 2. Coordenadora da Área de Contencioso do Escritório Buranello & Passos Advogados

-
1. PAJARDI, Piero. Radici e ideologie del fallimento. 2ª edição. Milão: Guiffre, 2002, p. 6 e s.
 2. COUTO E SILVA, Clóvis V. do. A obrigação como processo. Rio de Janeiro: FGV, 2007, p. 20.
 3. "Cédula de crédito industrial. Desvio de finalidade. Precedentes da Corte. 1. A orientação das Turmas que compõem a Seção de Direito Privado afasta a existência do desvio de finalidade quando se trate de renegociar dívida da mesma natureza. 2. Recurso especial conhecido e provido" (REsp 537223/SC, Rel. Ministro CARLOS ALBERTO MENEZES DIREITO, TERCEIRA TURMA, julgado em 05.02.2004, DJ 29.03.2004, p. 237).
 4. REsp 910537/GO, Rel. Ministra NANCY ANDRIGHI, TERCEIRA TURMA, julgado em 25.05.2010, DJe 07.06.2010; REsp 722130/GO, Rel. Ministro ARI PARGENDLER, TERCEIRA TURMA, julgado em 15.12.2005, DJ 20.02.2006, p. 338.
 5. Exposição de Motivos Interministerial 334, de 08 de outubro de 1993 do Projeto da Lei 8.929/94.

ARMAZÉNS AGROPECUÁRIOS: CDA/WA

Daniela Mastrorocco*

A armazenagem de produtos é uma parte central do sistema de logística agroindustrial, etapa existente entre o produtor e o comerciante e que serve como uma atividade de apoio para a conservação dos produtos e melhor gestão do estoque já produzido. Uma atividade exemplar de armazenagem, assim como um sistema de transporte eficiente, além de poder diretamente influenciar no funcionamento adequado do sistema da logística agroindustrial, torna a agricultura brasileira bem mais forte e eficaz. Além disso, o financiamento do agronegócio passa por estruturas sólidas representativas de produtos agropecuários que transmitam às instituições financeiras maior liquidez e força na recuperação do crédito. Nesse sentido, os bancos privados vêm buscando lastros sólidos para financiamentos de menor prazo. Apontamos aqui as formalidades para a emissão do CDA/WA, entre as quais é exigido o registro do armazém agropecuário ao novo regime previsto na lei.

Apesar de a Lei 11.076/2004 estabelecer que os armazéns de produtos agropecuários que não detenham a certificação acima mencionada emitissem CDA/WA até 31/12/2009, na prática o que se verifica é que a atividade de armazém agropecuário ainda consiste em grande novidade, quer seja enfrentando dificuldades para se obter informações, quer seja diante da falta de regulação para certificação dos armazéns, o que já levou o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa) a prorrogar este prazo algumas vezes. Através das Instruções Normativas nº 3/2010, de 8 de janeiro de 2010, e 41/2010, de 14 de dezembro de 2010, o Mapa criou um processo de escalonamento que permitirá às unidades armazenadoras a apresentação de um plano de regularização até 2017, de acordo com a sua capacidade estática.

É importante que todas as empresas de armazenagem se enquadrem nessa regulação e assim se organizem no cumprimento de todos os requisitos técnicos e legais aplicáveis, a fim de melhorar os ratings das avaliações de crédito/risco feitas pelas instituições financeiras financiadoras do agronegócio. A legislação brasileira há muito regula a armazenagem de produtos. Através do Decreto 1.102, de 21 de novembro de 1903, foram regulados os direitos e as obrigações para sociedades de armazéns-gerais. Tais armazéns têm por objeto a guarda e a conservação de mercadorias, bem como a emissão de títulos próprios que as representam. Os armazéns podem emitir títulos negociáveis de incomparável segurança na transferência direta dos papéis em operações de investimento ou ainda na garantia de operações financeiras.

Com a edição da Lei 8.171, de 17 de janeiro de 1991, da Lei 9.973, de 20 de maio de 2000, do Decreto 3.855, de 3 de julho de 2001, da Lei 11.076, de 30 de dezembro de 2004 e da Lei 11.524, de 24 de setembro de 2007, criou-se um regime específico para regular o sistema de armazenagem de produtos agropecuários, bem como seus derivados, subprodutos e resíduos de valor econômico, próprios ou de terceiros. Antes da Lei 11.076/2004, os produtos agropecuários eram depositados em armazéns-gerais, e as sociedades depositantes poderiam emitir os títulos conhecidos como Conhecimento de Depósito e Warrant, previstos no Decreto 1.102/1903. Com a criação do Sistema de Armazenagem de Produtos Agropecuários, os armazéns-gerais que estocam produtos agropecuários deverão se adaptar à nova regulamentação para continuar armazenando tais produtos. Já os armazéns mistos também deverão se adaptar para que os produtos agropecuários possam continuar sendo lá estocados. Ou seja, armazéns que tenham interesse em emitir Certificado de Depósito Agropecuário (CDA) e Warrant Agropecuário (WA) deverão se adaptar às novas regras, sob pena de não gerarem seus efeitos desejados, já que as instituições financeiras tendem a se tornar mais rígidas quando da aprovação de operações de financiamento.

Temos percebido as dificuldades dos produtores rurais e das autoridades responsáveis para chegarem a um consenso sobre os procedimentos necessários a tal regulamentação. Ainda que a Lei 11.076/2004 e os demais dispositivos estabeleçam regras para os armazéns agropecuários, tais disposições deixam a desejar quando falamos da parte prática. De qualquer forma, antes do procedimento de certificação pelo Mapa, as seguintes etapas deverão ser cumpridas:

- 1º) Arquivamento, na Junta Comercial da localidade do armazém, dos documentos societários (contrato social contendo cláusula de objeto específica para a prestação da guarda e conservação de produtos agropecuários, termo de nomeação e aceitação de fiel depositário e regulamento interno do armazém agropecuário). As diversas Juntas Comerciais estaduais ainda não uniformizaram seus entendimentos, bem como padronizaram as questões envolvendo o registro de armazéns agropecuários.
- 2º) Cumprimento de requisitos Mapa. Existem requisitos técnicos mínimos para a viabilização da prestação de serviços de armazenagem agropecuária e emissão de CDA/WA. Apesar de a lei não especificar quais são os requisitos necessários, a Instrução Normativa 41/2007, do Mapa, sinalizou que, para certificar tais armazéns como agropecuários, alguns requisitos, relacionados tanto às pessoas jurídicas armazenadoras quanto às próprias instalações do armazém, deverão ser atendidos. Ainda, com base no artigo 45 da Lei 11.076/2004, fica autorizada a emissão do CDA/WA até 31 de dezembro de 2009 por armazéns que

não detenham a certificação de armazéns agropecuários, mas que atendam a tais requisitos mínimos. Neste sentido também legisla o Mapa, na Instrução Normativa 52/2008, que prorrogou o prazo de vigência do sistema nacional de certificação das unidades armazenadoras para 31 de dezembro de 2010.

- 3º) Registro das unidades armazenadoras junto à Companhia Nacional de Abastecimento (Conab). Após vistoriar o armazém, os técnicos da Conab emitirão um boletim informando que a unidade está apta para exercer suas atividades. Caso seja concluído que o armazém é apto, a Conab (seção Brasília) emitirá um certificado de unidade armazenadora, com o número de cadastro de armazém.
- 4º) Certificação Mapa - A análise das unidades será realizada pelos auditores técnicos de organizações acreditadas pelo Instituto Nacional de Metrologia, Normalização e Qualidade Industrial (Inmetro). De acordo com informações próprias do Mapa, tais técnicos vão avaliar requisitos como a adoção de sistemas de higienização da estrutura e de temperatura dos grãos e as condições estruturais de armazenagem, visando à perda na produção, melhoria na qualidade e na quantidade dos grãos e à capacitação dos profissionais que atuam no setor.

HEDGE AGRÍCOLA E EFEITOS TRIBUTÁRIOS

André Passos*

As empresas agrícolas e agroindustriais que industrializam e comercializam sua produção de *commodities* agrícolas no mercado interno e no exterior se financiam e realizam operações de vendas cujos preços são fixados em bolsa ou em mercado de balcão nacional e internacional.

Com o escopo de manter a capacidade de honrar seus compromissos, bem como assegurar a margem de lucro de suas atividades, afastando-as

dos riscos de flutuação de preços das *commodities*, as empresas realizam operações de *hedge* (cobertura), com vistas a proteger referidas obrigações ou ativos (recebíveis, por exemplo) contra as oscilações de preços, câmbio ou taxas de juros a que estão sujeitas, sendo que, quando uma empresa faz uma operação de *hedge*, seja através de qualquer aplicação financeira referenciada em ativos, seja no mercado futuro, de opções ou secundário, ela está fazendo uma operação de proteção de seu patrimônio e realizando in concreto o seu objeto social, e não “alavancando” sua exposição ao risco, como se diz no jargão financeiro

A operação de *hedge* (cobertura) pode ser viabilizada por diversos negócios jurídicos distintos, pois, conforme conceituado no art. 77 da Lei nº 8981/95, “consideram-se de cobertura (*hedge*) as operações destinadas, exclusivamente, à proteção contra riscos inerentes às oscilações de preço ou de taxas, quando o objeto do contrato negociado: a) estiver relacionado com as atividades operacionais da pessoa jurídica; e b) destinar-se à proteção de direitos ou obrigações da pessoa jurídica”, “...realizadas em bolsa de valores, de mercadoria e de futuros ou no mercado de balcão”.

No caso específico do presente artigo, estamos tratando de uma modalidade de operação de *hedge* que pode ser feita por meio de operações denominadas como “sintéticas” em que a compra de uma *put* (direito de venda) concomitantemente à venda de uma *call* (direito de compra), do mesmo preço de exercício e vencimento, equivale a uma “venda” de determinado direito no mercado futuro. Da mesma forma, a venda de uma



SXCHU

Neste sentido, ao emitirem títulos que representam a titularidade das mercadorias depositadas, os armazéns agropecuários se transformam em fomentadores de uma atividade comercial envolvendo não apenas a prestação dos serviços de armazenagem, mas também a negociação e financiamento dos estoques, bem como a criação de um mercado secundário dos títulos CDA e WA, já que os antigos Conhecimento de Depósito e Warrant, previstos no Decreto 1.102/1903, não deverão mais ser utilizados para os produtos agropecuários.

*Coordenadora da Área de Direito Societário do Escritório Buranello & Passos Advogados

put (opção de venda) concomitantemente à compra de uma *call* (opção de compra) do mesmo preço de exercício e vencimento equivale a uma “compra” de determinado direito no mercado futuro.

O mercado aceita a regra em que:

$F = C - P$, onde

F = contrato futuro

C = *call* (opção de compra)

P = *put* (opção de venda), desde que C e P tenham o mesmo preço de exercício e vencimento.

Em outras palavras, a combinação acima descrita gera o mesmo efeito de uma operação de “compra” no mercado futuro, redundando em proteção contra variação de preços. A diferença reside apenas no fato da combinação “sintética”, que tenta suprir a inexistência de derivativos sobre determinados ativos (exemplo: a falta de liquidez no mercado acionário da *put* (opção de venda) de determinada ação possibilita que essa seja substituída por uma operação sintética que vai replicar seus efeitos).

Assim, se houver liquidez na *call* (opção de compra) da ação XPTO e se quer fazer uma operação de compra de *put* (opção de venda), o sintético desta dar-se-á utilizando a regra acima, ou seja:

Se $F = C - P$, então $P = C - F$, ou seja, podemos replicar a *put* (opção de venda) numa operação em que concomitantemente se compra a *call* (opção de compra) do mesmo preço de exercício estabelecido e se vende o papel (ação, ou contrato futuro).

Em nossa opinião, estas operações de *hedge* devem gozar do mesmo tratamento fiscal de que gozam aquelas mais comumente realizadas pelas empresas agrícolas de forma a proteger seus ativos e/ou passivos das oscilações de mercado, não se lhes aplicando o regime jurídico genérico que determina a tributação de fonte nas operações realizadas em bolsas de mercadorias e de futuros.

Isto porque a norma do vigente artigo 77, inciso V, da Lei nº 8.981/95 **excluiu** expressamente as operações de *hedge* da inci-

dência do imposto de renda na fonte, visto que os “ganhos” apurados nestas operações não representam efetivamente renda ou acréscimo patrimonial, tributável pelo imposto sobre a renda na fonte, na medida em que seu “conjunto” já seria computado na determinação global da “renda” das empresas agrícolas apurada através de seus balanços patrimoniais.

Entretanto, há muito que as autoridades fiscais vêm criando indevidos critérios de discriminação entre modalidades de operações de *hedge*, notadamente aquelas realizadas através dos mercados futuros e de opções, tributando-os pelo imposto de renda na fonte, a despeito de tal resultado positivo não representar acréscimo patrimonial para as empresas que buscam a operação para protegerem-se, como, aliás, reconheceu expressamente o artigo 77, inciso V, da Lei nº 8.981/95 que traduz conceito de “renda” insculpido na Constituição Federal e no Código Tributário Nacional.

Em verdade, ao legislador cumpriu distinguir expressamente as operações de *hedge* das demais operações financeiras, como as aplicações ou operações financeiras com o objetivo de “alavancagem” de resultados, afastando-as do regime de tributação do IR-fonte das aplicações financeiras, na medida em que tais operações não se constituem operações financeiras no sentido clássico de produção de “renda passiva” para o aplicador dos recursos, buscando o reconhecimento de seus efeitos apenas nos balanços das empresas que buscam a proteção do *hedge*, o que não vem sendo seguido pelas autoridades fiscais.

Portanto, ao Poder Judiciário caberá a última palavra sobre o tema na medida em que tal determinação legal vulnera, em nossa opinião, o conceito de renda insculpido no Código Tributário Nacional e na Constituição Federal, cabendo aos participantes do mercado e aos *hedgers* a busca de alternativas legais para uma discussão mais crítica sobre o tema, de modo a sensibilizar as autoridades fiscais para uma melhor compreensão das necessidades de uma melhor regulamentação sobre o tema.

*Sócio do Escritório Buranello & Passos Advogados





20º Fórum ABAG

COMPETITIVIDADE DO SISTEMA FERROVIÁRIO



ABERTURA

Carlo Lovatelli*

Contamos com um plenário de alta qualidade e competência. Entendemos a ocupação das pessoas, com as suas agendas apertadas. Por isso, o nosso mais respeitoso agradecimento e reconhecimento.

Este é o nosso primeiro encontro oficial de 2011. Como estamos com muitos assuntos importantes e complexos na agenda do agronegócio, fica sempre difícil escalar e definir algum assunto. Mas, para a nossa satisfação, tivemos rápida adesão e confirmação de presença para este XX Fórum.

A realização deste Fórum está sendo feita em parceria com a Associação Brasileira das Indústrias de Óleos Vegetais (Abiove) e a Associação dos Produtores de Soja e Milho do Estado de Mato Grosso (Aprosoja).



No ano passado, trabalhamos arduamente na elaboração do documento aos presidentiáveis quando traçamos seis pilares de propostas. No nosso Congresso, de agosto de 2010, prometemos que iríamos cobrá-los, sistematicamente, cada um deles dos candidatos eleitos.

O Fórum de hoje é um exemplo daquela promessa. Exceto nos pilares da Defesa agropecuária e da Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação, todos os outros pilares estão relacionados com a nossa conversa de hoje: Garantia de renda para o agricultor; Infraestrutura e logística; Comércio Exterior e Institucionalidade.

Sabemos que o agronegócio brasileiro contribui para segurar o custo da alimentação da população e gerar importantes divisas. Além disso, possui um leque diversificado de parceiros comerciais e uma variedade de cadeias produtivas para garantir a estabilidade econômica nacional.

O cenário internacional abre uma janela de oportunidades para avançarmos ainda mais como fornecedores tropicais de alimentos, fibras e biomassa. A meta fixada no documento da Abag para os presidentiáveis era de dobrar as exportações do agronegócio até o fim desta década: para US\$ 130 bilhões.

Não obstante, já há bom tempo, os analistas mais estudiosos diagnosticam entraves existentes nesta caminhada. Entre os

principais deles, certamente, aparece a infraestrutura e logística: dramaticamente, ela está bem aquém do calibre que a economia brasileira já está sendo convocada a desempenhar.

O modal ferroviário, ninguém desconhece, é o mais recomendável para as nações de dimensões continentais. É o que fazem, estrategicamente, os Estados Unidos, o Canadá e a Rússia.

No Brasil, as cargas das *commodities* agrícolas padecem com as dificuldades estruturais de transporte. O seu custo logístico não consegue ser repassado para os elos a jusante da cadeia produtiva. Isso seria diferente se explorássemos mais e melhor outros modais em cima das ferrovias e hidrovias.

Tivemos melhorias depois da privatização da Rede Ferroviária Federal, de acordo com a Lei Federal nº 11.483, de 31 de maio de 2007. Mesmo assim, ainda continua baixa a disponibilidade de rotas, de vagões e de equipamentos. Como causam pressões nos custos, os fretes constituem obstáculos para o emprego dos serviços ferroviários.

Outro ponto incluso no documento formulado aos presidentiáveis, considerado de forma bem sutil, ponderava a favor de fortalecer uma governança mais empresarial nos sistemas nacionais de transportes. Isso serve para a Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT), Agência Nacional de Transportes Aquaviários (Antaq) e as outras demais agências.

Na verdade, no resumo da ópera, isso tudo está bem relacionado com a questão da institucionalidade. Insistimos que o agronegócio deve ser tratado como questão de Estado e não de governo. A pulverização de competências entre diferentes Ministérios e organizações públicas não pode gerar atritos, perda de eficiência operacional, aumento de gastos e confusão no setor produtivo.

Estamos diante de ilustres convidados. Temos certeza que valeu a pena: eles nos brindarão com apresentações e discussões para sairmos daqui mais confiantes e seguros do rumo que devemos assumir em equipe e não isoladamente.

* Presidente da Associação Brasileira do Agronegócio (Abag)

EFICIÊNCIA DEPOIS DA PORTEIRA

Rui Prado*

Estamos nos organizando para conseguir também a competitividade da porteira para fora. Infelizmente, a infraestrutura e a logística do transporte da produção de soja não acompanham o desenvolvimento da tecnologia e o aumento da produtividade no campo.

O engajamento segue no sentido de os produtores brasileiros



colocarem as suas mercadorias nos mercados nacionais e internacionais com muito mais competitividade. Não perdemos em eficiência, da porteira para dentro, para nenhum país fora. Mas esse desempenho excepcional do produtor brasileiro é neutralizado, neste momento, pela falta de vontade política do nosso país, na medida em que não faz ou promove os investimentos necessários.

A velocidade de investimentos em infraestrutura deve ser ampliada muitas vezes para alcançarmos mais competitividade de uma maneira geral. Esse é o nosso anseio enquanto produtor rural. Queremos ações efetivas referentes à logística, principalmente a ferroviária.

*Presidente da Federação da Agricultura e Pecuária do Estado de Mato Grosso (Famato)

MUDANÇA NA ESTRUTURA LOGÍSTICA

Luiz Antonio Fayet*



Há 50 anos, éramos importadores de comida. Hoje, somos o segundo maior supridor do mercado internacional de exportações do agronegócio. Nos próximos anos, a tendência é ultrapassarmos os Estados Unidos, sem território para ampliar a sua área plantada.

Em setores como carnes, açúcar e soja, por exemplo, estamos acima de 1/3 do suprimento no mercado internacional. A dependência do mundo com relação ao Brasil já supera a relação com o petróleo.

A população mundial, que cresce a mais de 80 milhões de habitantes por ano, melhora o seu nível de renda e adquire uma estrutura de consumo diferenciada. O fator mais crítico é que 1/4 ou 1/5 das terras ainda disponíveis para serem incorporadas no processo produtivo está no território nacional.

Começamos o agronegócio na Região Sul e Sudeste. Depois, fomos ocupar novas terras no Oeste e Norte. Esse processo de ocupação propiciou um grande salto na produção, mas carecemos de infraestrutura.

Mais de 80% da produção e do consumo mundial de alimentos estão no Hemisfério Norte. Estamos na parte Sul, onde constituímos na América do Sul e num cantinho da África a grande fronteira do desenvolvimento do agronegócio. Quando analisamos as rotas mundiais de comércio, verificamos que a inauguração do novo Canal do Panamá provocará uma revolução na logística Atlântico e Pacífico.

No Brasil, a soja e o milho produzidos na parte norte do paralelo 15° Sul, cuja linha passa perto de Brasília, concentram mais de 52% da produção, mas só 16% do escoamento. Esta falta de infraestrutura caracteriza o chamado “apagão portuário brasileiro”.

O principal corredor de exportação do agronegócio, em termos de capacidade, vai de Belém (Pará) a São Luís (Maranhão). Fizemos um esforço fantástico para o governo terminar as eclusas de Tucuruí. Não obstante, se a cruzarmos com uma barça de soja, chegaremos ao porto de Belém, onde a capacidade de embarque para o exterior é zero. Em São Luís, há 18 anos, a capacidade-limite é dois milhões de toneladas.

Nos locais onde a iniciativa privada trabalha livre, o fenômeno é diferente. Porto Velho já exporta mais de três milhões de toneladas, 1/3 de Santos ou de Paranaguá. O governo precisa incorporar este vigor da iniciativa privada para não perdermos oportunidades. Não se trata de soja e de milho. As carnes, os produtos florestais, o etanol e o açúcar, dentre outros, serão os novos beneficiados desses corredores do Arco Norte.

Sem considerar as demandas no fluxo de importação. Em comparação a 2007, até 2020, o agronegócio terá mais 70 milhões de toneladas para enviar ao exterior. Dessa quantidade, 50 milhões sairão pelo Arco Norte, cuja capacidade atual é da ordem de oito milhões de toneladas.

Brasil: exportação do agronegócio e importação de fertilizantes (milhões de toneladas)

Ano	Exportação	Importação	Total
1991	40,6	7,0	47,6
2007	102,3	14,0	116,3
2020	170,0	20,0	190,0

Fonte: MDIC/Sedex

Dados de 2009 mostram que o produtor deixou de ganhar entre R\$ 5,00 e R\$ 6,00 por saco de soja. Isso é em média no País. Para o produtor de Mato Grosso, esse valor foi o dobro.

Brasil: impacto do frete na receita do produtor (US\$ por tonelada)

País	Brasil	EUA	Argentina
Cotação FOB	399	399	399
Frete até o porto	78	18	20
Despesas portuárias	6	3	3
Transporte	84	21	23
Receita líquida	315	378	376

Fonte: Anec - 2009

Vivemos o colapso portuário. Em 2008, a Confederação Nacional da Agricultura e Pecuária (CNA) fez um manifesto a favor da liberação dos investimentos privados no setor. O valor necessário é de US\$ 30 bilhões para o período de 2007 a 2020.

No agronegócio, a inversão de uma questão ajudou a facilitar: antigamente, vendíamos os produtos. Hoje, somos comprados. Dado o seu grau de dependência, o mundo deseja instalar bases de suprimento no Brasil. Precisamos enxergar essa mudança da posição. Nesta última safra, tivemos um abortamento de produção da ordem de três milhões de toneladas, entre soja e milho. Os produtores preferiram não produzir em face dos problemas de logística.

Quando se comemoram 200 anos da abertura dos portos, o Decreto 6.620/2008, junto com as portarias da SEP e resoluções da Antaq representaram a fechadura dos portos. As empresas privadas, depois de realizar estudos, contratar projeto e definir o empreendimento, ficaram obrigadas a licitar os seus projetos. Essa inversão é inaceitável. Precisamos de liberdade para investimentos e competição.

O segmento de contêineres: a região Sul do Brasil já atingiu o limite nominal, e existe instabilidade jurídica nas regras dos terminais privativos de uso misto.

Na questão de cabotagem, em 2007, o frete de Paranaguá a Xangai tinha o mesmo valor do de Paranaguá a Recife. Alguma coisa está errada. A legislação precisa de uma reforma. O agronegócio brasileiro precisa tirar dos transportes terrestres e passar para o mar cinco milhões de toneladas por ano. Falta competitividade sistêmica. Com 8.500 quilômetros de costa e 40.000 quilômetros de hidrovias navegáveis, a cabotagem não pode ser desprezada.

No segmento hidroviário, o caso do Tocantins é emblemático. O governo fez um trabalho fantástico: saindo de Belém, chega a Tucuruí, com a construção das eclusas. Sobe mais um pouco, há a Barragem de Estreito, sem projeto de eclusa. Se avançarmos mais um pouco, encontramos a Barragem de Lajeado, onde está sendo construída a eclusa. É uma falta de coordenação.

Nas rodovias, levamos ao governo algumas observações. Nas licitações diárias a serem pagadas pelo maior ágio dado ao governo, passamos a ter pela menor tarifa. Isso permitiu modelagem dos contratos antigos e a modelagem dos contratos novos. O trecho de Curitiba a São Paulo, de 400 quilômetros, com a nova modelagem, tem um pedágio menor que Curitiba a Paranaguá, com 84 quilômetros.

Temos algumas inconformidades com o setor ferroviário. Cerca de 60% das linhas não são utilizados. Há muita sucata, mas precisamos mudar essa realidade. Com as três Audiências Públicas lançadas pela ANTT, essa situação certamente mudará.

Enfim, o modal mais importante é aquele com a melhor solução logística para cada tipo de problema. Defendemos a aplicação da Lei de Multimodalidade, aprovada no Congresso em 1998.

Precisamos mudar a estrutura logística do País para reduzir custos e transferir renda para a população. Essa é uma ideia fun-

damental para o brasileiro. Como a cada dia depende mais do nosso agronegócio, o mundo pressionará o Brasil. A soberania nacional poderá ser ameaçada se o Brasil não souber administrar esse privilégio.

*Consultor para logística da Confederação Nacional da Agricultura e Pecuária (CNA)

PRECIFICAÇÃO DE PREÇOS NOS FRETES

José Vicente Caixeta Filho*

Compartilharei algumas reflexões sobre o mercado de fretes ferroviários. Partimos da premissa evidente: queremos mais ferrovias para oferecer um nível de serviço mais eficiente. Assim, como referencial teórico, temos a precificação de fretes, em que algumas considerações serão traçadas a partir dos casos do açúcar e do álcool.

A atividade sucroalcooleira também pleiteia uma ferrovia mais competitiva e generalizada. Este modal perdeu a credibilidade ao longo do tempo. No passado, as pessoas acertavam os seus relógios quando o trem passava numa estação. Eles não falhavam. Esse saudosismo prevalece e ajuda resgatar a confiança perdida.

Um dos pontos de preocupação do usuário está na prática de uma tarifa justa pelo serviço oferecido. Isso significa falar de referenciais teóricos para a precificação de fretes. No caso da ferrovia, invariavelmente, o *benchmarking* é a sua comparação com a rodovia, apesar de o País contar com mais de 200 mil quilômetros de estradas pavimentadas e menos de 30 mil quilômetros de trilhos.



Na verdade, não dá para definir a solução logística mais interessante quando se compara o serviço de transporte entre a ferrovia e a rodovia, porque as suas organizações são totalmente distintas.

No ambiente rodoviário, prevalece o mercado *spot*, sem contratos formais. O seu principal fator para calcular o frete é distância. A precificação é bem clara, até pela sua alta concorrência. A entrada e a saída de agentes no mercado não oferecem grandes obstáculos. A grande conta é feita em cima da distância a ser percorrida. No caso da ferrovia, a distância não é uma variável mais importante. Existe a questão de volume, da escala e da própria regularidade dos fluxos, sendo que no mercado de frete predomina o modelo de contrato formal.

Na verdade, os fretes rodoviários e ferroviários são explicados de formas distintas. Por isso, é questionável a prática antiga de se aplicar um desconto no valor de frete rodoviário para calcular o ferroviário. Como fazer essa operação em cima de uma grandeza explicada de forma diferente? Esse é um ponto importante para refletirmos.

A novidade que esperamos compartilhar está na falta de uma planilha de custo ferroviário. Na internet, se o custo de transporte rodoviário aparece em muitas planilhas, para o custo de transporte ferroviário será surpresa caso apareça alguma.

Para comparar os valores de frete rodoviário e ferroviário para cargas do segmento sucroalcooleiro, trabalhamos com informações de frete relacionadas à movimentação de açúcar e álcool do Estado do Paraná, nos fluxos para Paranaguá. O período corresponde ao de 2007 a 2009, e as distâncias variavam entre 400 e 700 quilômetros.

Para o açúcar, o valor de frete ferroviário, a princípio, parece ser competitivo. A percepção é que, conforme a distância, o valor do frete ferroviário assume uma posição superior ao suposto valor de frete rodoviário correspondente. Na faixa de 400 quilômetros, o valor do frete rodoviário é 4% mais barato que



o ferroviário. No outro extremo, na faixa de 700 quilômetros, o valor de frete rodoviário é 3% superior ao ferroviário.

Na amostra trabalhada, foi apurada uma alta variabilidade nos valores dos fretes ferroviários. Isso não deixa de ser uma questão de mercado. Como todos querem usar o modal, aumenta a demanda pelo seu transporte, e o valor do preço do serviço pode aumentar.

A diferença entre os valores de fretes rodoviários e ferroviários foi muito pequena. Como a região recebeu uma série de investimentos, como a instalação de um terminal de transbordo, ficou claramente caracterizada a dependência de uma série de usuários para com o transporte ferroviário.

O mesmo tipo de exercício foi feito para etanol. Para a faixa de distância de 400 a 700 quilômetros, percebemos um descolamento maior entre o valor das curvas de frete, com o rodoviário mais claramente superior ao ferroviário. Para 400 quilômetros, o valor do frete rodoviário é 7% superior ao ferroviário. No outro extremo, de 700 quilômetros, o valor de frete rodoviário é 15% superior ao ferroviário.

Essa pesquisa oferece algumas reflexões, como a necessidade de uma estrutura clara de custos ferroviários, para auxiliar nas tomadas de decisões por parte de embarcadores diversos. A ANTT tem se preocupado com isso, tendo contratado estudo que será divulgado em breve.

Falamos de custos, inclusive, à luz dos marcos regulatórios existentes. Tivemos acesso a um contrato de concessão da Malha Sul em que se faz a menção de que a maior visibilidade das planilhas de custos ferroviários auxiliará o usuário, com elevado grau de dependência do transporte ferroviário, na negociação e contratação de tarifa específica. Essa também é uma informação importante para ser compartilhada, pois a agência reguladora tem um papel fundamental para o sucesso desse tipo de ação.

*Professor e diretor da Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz (Esalq)

DEFINIÇÃO DE MARCOS REGULATÓRIOS

Luiz Henrique Teixeira Baldez*

Praticamente falido, o setor ferroviário nasceu depois da decisão política de ser transferido para a iniciativa privada em 1997. Os beneficiários desse processo passam pela infraestrutura e a construção civil, concessionárias, produção de equipamentos, área de serviços etc. A União deixou de cobrir o rombo da Rede Ferroviária Federal e começou a receber recursos.



Avanços no setor ferroviário: 1997 a 2009

Matriz de transporte:	de 21% para 25%
Carga transportada:	mais 56%
Custo Operacional:	menos 16% por TKU
Investimento:	R\$ 22 bilhões
Número de locomotivas:	de 1.144 para 2.919
Número de vagões:	43.796 para 92.814
Empregos:	de 16.700 para 35.000
Índice de acidentes:	queda de 80%

Fonte: MacKinsey

Para os próximos anos, precisamos de investimentos em novos trechos ferroviários, cujos projetos apresentam uma relação de custo fixo acima de 50% do custo total. A larga escala é fundamental para absorver esses custos fixos, bem como melhorar a produtividade e a lucratividade do negócio. Isso ocorreu pela própria evolução do nível de produção em Toneladas transportadas por Quilômetro Útil (TKU), que praticamente dobrou para 260 bilhões e, quem sabe, dobrará novamente.

Mas existem problemas. A própria ANTT ressalta que 2/3 da malha existente estão subutilizados ou não utilizados. Se fizermos investimentos em novos trechos e reativarmos esses trechos não utilizados, agregaremos mais de 20 mil quilômetros à malha atual.

A pouca conectividade existente envolve a regulação do direito de passagem e do tráfego mútuo, assim como os atrasos de entrega (*transit time*). O desempenho do setor é afetado pelas questões das passagens de nível e de contorno. Com os investimentos, principalmente pelo setor público, os ganhos de produtividade obtidos poderão ser transferidos para o valor do arrendamento, com benefícios para o governo, ou diretos ao usuário.

Temos também as tarifas de referência, muito elevadas, que requerem um modelo de regulação. O próprio contrato de concessão estabelece uma revisão tarifária a cada cinco anos, mas já temos quase 15 anos de contrato, e ainda nada foi feito.

Enfim, se o usuário percebeu a importância vital da ferrovia, agora a questão pontual é entender como os custos de produtividade e da eficiência são apropriados pelo setor ferroviário. Por isso, faremos uma rápida análise do balanço da empresa concessionária América Latina Logística (ALL) de 2010, publicado no último dia 2 de março. Em relação a 2009, a empresa teve crescimento de 10% no volume, de 22% no *cash flow* operacional e de quase 591% no lucro líquido. As perspectivas para 2011 são de mais produção, produtividade e ganho.

Para a ALL, o negócio agrícola apresentou crescimento de 13% no volume transportado, 1,6% na tarifa média, 25% no lu-



SXC.HU

cro bruto e 36% na Ebit (lucro antes de pagamento de juros e impostos), apesar da queda de 15% no custo médio operacional.

Caso uma parte desse ganho fosse transferida à tarifa, poderia haver apropriação de renda pelo usuário e pelo produtor. O ganho de escala com a carga oferece produtividade e financia os investimentos. O dinheiro é captado a custo zero, porque é geração operacional, para financiar o investimento e melhorar a sua autoproductividade.

Quando falamos “antes de juros e impostos”, é porque a depreciação, que representa a recuperação do investimento, já está no caixa. Por sua vez, a amortização, que representa também a recuperação de um investimento, é feita nas chamadas despesas pré-operacionais. Eles ainda não estão remunerados, mas já estão recuperados. Todo o ganho operacional ficou no caixa da empresa.

A conclusão é que houve uma apropriação enorme de recursos, pelas concessionárias, frutos do seu ganho de produtividade e melhoria da escala, que, em tese, deveria ser compensada na tarifa ao usuário. Esse excesso de tarifa representou quase R\$ 700 milhões. E lembrando uma coisa: nos últimos 14 anos, a movimentação média foi de 200 bilhões de TKU. Então, se tivemos 2,8 trilhões de TKU produzidos, cada R\$ 2,00 a R\$ 3,00 de redução e repasse à tarifa corresponderiam a uma cifra significativa.

Como representantes dos usuários, apoiamos a ANTT para continuar as Audiências Públicas até a publicação das resoluções referentes a direito de passagem, à meta por trecho, à devolução de trechos não utilizados e a direito do usuário.

Para melhorar a situação e permitir maior competitividade aos produtos interno e externo, recomendamos que seja dado apoio integral – institucional e político – às proposições da ANTT. Como exemplos, citamos a revisão das tarifas de referência, a implantação do novo modelo de concessão de ferrovia e definição de marcos regulatórios (direito dos usuários, direito de passagem, meta de trecho e devolução de trechos não utilizados).

Pleiteamos, também, investimentos para resolver a questão das passagens de nível e dos contornos urbanos. Um trem passa a R\$ 5 km/h e R\$ 40 km/h, respectivamente, nessas áreas invadidas e de faixas de domínio. Como haverá um ganho nos índices de produtividade e de movimentação de carga, parte poderia ser

utilizada como redução tarifária. A Anut e a Agência Nacional dos Transportadores Ferroviários (ANTF) têm um papel importante a tratar desse assunto conceitual e não numerológico.

*Presidente-Executivo da Associação Nacional dos Usuários do Transporte de Carga (Anut)

MECANISMOS DE COMPETITIVIDADE

Bernardo José Figueiredo de Oliveira*



Na ANTT, nesses últimos três anos, estamos abertos para aprender todos os dias. Temos um atributo em comum em relação aos usuários e às concessionárias de ferrovias, regulado por contrato, que se apresenta no mercado em nome do Poder Público. O sentido da agência reguladora e dos concessionários, como prestadores dos serviços públicos, é para os usuários receberem um serviço adequado, seja na quantidade, na qualidade e no preço.

Devemos ficar inconformados se os usuários não se sentem bem atendidos. Não adiantam boas explicações se não apresentamos ferramentas para fazer as melhorias.

Nos anos 70, comecei a trabalhar no Grupo Executivo de Integração da Política de Transportes (Geipot). Era uma fase de euforia nas questões nacionais. Atuei no Plano Diretor Ferroviário da Região Centro-Oeste para estudar a viabilidade da construção de uma malha ferroviária, cujo desenho prevalece até hoje. Sem os recursos da tecnologia de informação, fazíamos análise para cada município: a extensão e o potencial de produção das terras agriculturáveis.

Trabalhei depois no setor siderúrgico, que pagou o ágio no frete rodoviário para o setor expandir a sua frota de caminhões.

Há quase quarenta anos, a crise do petróleo, que passou de US\$ 2 para US\$ 10 o barril, alertou para a inadequação da dependência do transporte rodoviário. Precisávamos mudar a matriz de transporte. O preço do barril de petróleo passou de US\$ 100, e o quadro pouco mudou.

O transporte rodoviário cresceu vertiginosamente nos anos 80, mas, com a economia recessiva, tinha fraca demanda e os preços dos fretes em baixa. A discussão não acontecia, porque o País não precisava de infraestrutura. Todo mundo cuidava da inflação.

Já a rede ferroviária tinha um frete muito alto, mas pouco transportava. Era um valor só de prateleira para a rede se defender do controle de preço do governo. A Siderbras e as outras estatais construíam uma tabela para agradar o governo de olho na inflação. O nicho de mercado interessante era o transporte de minério, uma vez que o negócio de grãos era residual.

Participei dos Decretos que declaravam de utilidade pública a desapropriação de imóveis em favor de concessionárias das redes ferroviárias. Precisamos entender esse processo. É necessário um bom contrato com programa de investimento. Não é apenas recuperar, não basta ligarmos o “privatizador”, e os problemas ficam resolvidos. Tínhamos de reconhecer um ganho imediato. A Rede Ferroviária Federal (RFF) estava com 40% da frota de locomotivas e vagões parados, na oficina, por falta de roda, freio etc. Como não havia dinheiro, desmanchava uma ou duas coisas para arrumar uma. O cliente fazia *lobby* para ser atendido. Nenhum negócio aguenta essa gestão.

A privatização da RFF era uma oportunidade: com investimento marginal poderia aumentar a capacidade de produção e com uma ação gerencial óbvia (corte de dois terços do pessoal) reduzir o custo operacional. Ao mesmo tempo, permitiria abrir as portas e discutir com o mercado qual o preço do frete a pagar. Isso foi feito, e estava tudo bem, porque a economia continuava a meia boca.

Agora, depois de controlar o processo inflacionário e criar as condições de crescimento, o quadro mudou: não é mais muita oferta e pouca demanda. Aparece a alternativa da ferrovia, mas como está o seu mercado, a tabela de referência e o limite de teto?

Por sua vez, a agência depara com aquelas regras da alta inflação e fraca demanda. Para o fiscal fazer uma inspeção na ferrovia, o ministro tem de autorizar. Para contratar um trabalho de consultoria, o Tribunal de Contas da União (TCU) exige licitação pelo menor preço. Sem chorar, é essa a realidade da governança pública.

Fizemos asclusas de Tucuruí e de Lajeado. Na barragem de Estreito não fizemos eclusa. A barcaça sai de Lajeado e não passa em Estreito. Na Norte-Sul, teríamos dois ramos: de Colinas de Tocantins até Açailândia, de bitola larga, e de Porangatu até Anápolis, de bitola estreita. Seriam dois trens que nunca se encontrariam. Mudamos esse conceito: a Norte-Sul vai de Belém até Rio Grande, de modo que a bitola larga do Norte encontra a bitola larga do Sul. O trecho fica no meio de duas hidrovias: uma no Araguaia e outra no Tocantins. Mas a carga dessa região não viabiliza o investimento. Então, vem a pressão para atender

fulano e beltrano. O resultado é desconexão dos investimentos.

Precisamos construir um consenso em torno da infraestrutura necessária e a logística competitiva para o País. Vamos para a integração Oeste-Leste. A hidrovía de Tocantins, Lajeado e Estreito é importante para levar para o Norte a produção de Barreiras. Então, não tem sentido fazer a ferrovia? Começa a discussão, com a lentidão e a interrupção dos investimentos. Temos de conectar com as ferrovias existentes os cinco mil quilômetros de ferrovia que o governo implanta na Norte-Sul, a Transnordestina e a Oeste-Leste da Bahia.

Quase 90% da malha ferroviária nacional foram construídos no século XIX e começo do século XX, fundamentalmente para transportar pessoas. A economia era da borracha e do café. A linha da FCA, de Salvador a Belo Horizonte, por exemplo, faz uma curva para passar na casa de verão do imperador. Ela não foi feita para transporte de petroquímico da Bahia para São Paulo. Portanto, não adianta desqualificar o que há, mas, sim, montar uma agenda.

Existe o fato de se explorar 1/3 da malha concedida, mas onde passa um trem por semana não pode ser considerada uma infraestrutura explorada de forma adequada. Não adianta tapar o sol com a peneira. Precisamos ver o que faz sentido ser explorado. As concessionárias não exploram, porque não querem fazer negócio. Essa lógica não passa na cabeça da iniciativa privada.

Construída em 1890, a Transnordestina, de Missão Velha para Pecém, necessita ser remodelada. Manteremos a bitola estreita para conectar com outra ferrovia em bitola mista. Não dá para a ferrovia ser inimiga do mercado e da sociedade. A cidade não gosta do trem que simplesmente transporta mercadoria e nada agrega para ela.

Os empresários privados duvidam da eficácia da política de controle de preço. No entanto, falta a boa prática do mercado competitivo. Temos de criar regras, como no caso de corredores alternativos para levar a carga do produtor. Mas isso estará resolvido daqui a cinco, dez anos. A ação no mercado é tornar o negócio competitivo. A Ferronorte e a Transnordestina são ferrovias privadas, porém, financiadas e em condições para atrair os investimentos privados concedidos pelo Poder Público.

O ganho de produtividade da ferrovia não pode ser apropriado apenas pelo operador, com impacto zero para o setor produtivo. O Poder Público faz uma infraestrutura para gerar ganho de redução de custo logístico, mas somente um se apropria daquilo. Isso não se sustenta. Se garantir isso, o contrato está errado e deve ser refeito.

Precisamos construir um consenso. A proposta de um novo modelo de contratação está em Audiência Pública. Temos a humildade de receber contribuições e discutir. O princípio é criar um mecanismo de competitividade de mercado no setor ferroviário em que os ganhos de produtividade tenham condições de serem repassados para os clientes. ■

Diário de bordo

Intervenção, não!



Roberto Rodrigues*

O AUMENTO do preço do etanol vem provocando uma reação irritada no governo federal, que passou o controle dos estoques para a Agência Nacional do Petróleo (ANP), e já fala em taxar as exportações de açúcar como forma de “castigar” os usineiros que produziram menos etanol para aproveitar os bons preços internacionais daquele produto.

De acordo com dados do Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada (Cepea), com preços deflacionados pelo IGP-DI (fev.2011), o preço médio do etanol hidratado na primeira quinzena de abril deste ano ficou próximo de R\$ 1,42/litro. A média nos últimos dez anos ficou em R\$ 1,05, portanto, o preço atual está quase 40% acima da média. No entanto, é bom lembrar que em maio de 2010 estava a R\$ 0,70/litro, muito abaixo da média. E em março de 2006, chegou a R\$ 1,67/litro. Em outras palavras, a variação dos preços é característica deste produto.

Há razões para os altos preços atuais, começando com o tamanho das últimas duas safras de cana. Em 2009, choveu demais durante a época da colheita, e cerca de 50 milhões de toneladas deixaram de ser cortadas. Ademais, com a chuva, o rendimento industrial foi mais baixo, e se produziram menos litros de etanol por tonelada de cana, fora o aumento do custo da produção. E 2010 foi um ano muito seco, calculando-se que mais de 60 milhões de toneladas foram produzidas a menos do que se esperava: uma brutal quebra de produção.

Ora, são dois anos com cerca de 110 milhões de toneladas de cana perdidas. É claro que a safra do etanol também caiu.

Por outro lado, os preços internacionais do açúcar também estavam muito altos em função da grande quebra da produção na Índia.

As usinas vinham de anos difíceis, muitas delas extremamente alavancadas e, graças aos baixos preços do açúcar e do etanol, com elevado endividamento. Com os preços do açúcar subindo, aqueles que puderam direcionaram maior parte da cana para este produto. Isso não é muito fácil, porque as usinas contemporâneas não podem produzir muito mais deste ou daquele produto: a estrutura de produção pode flexibilizar no máxi-

mo 10% a mais para um ou outro. Antigamente, a flexibilidade era bem maior.

Sendo assim, a maior produção de açúcar não prejudicou tanto a oferta de etanol quanto a redução da cana colhida. Ou quanto ao espantoso aumento da demanda de etanol, em função da maior quantidade de carros *flex*.

O consumo de etanol hidratado em janeiro deste ano, mesmo com a queda da demanda por causa do preço alto, foi o dobro de janeiro de 2006, para dar um exemplo.

E é preciso lembrar que desde 2003, quando começou a venda de carros *flex*, 12,5 milhões de unidades entraram em funcionamento.

Em suma, estas são razões suficientes para a elevação de preço do etanol. Há outras, claro, como o fato de as usinas endividadas venderem barato para fazer caixa, do que se aproveitaram as que estavam em melhor situação, levando a este cenário de concentração que vimos observando.

Mas não há razão para o governo intervir no setor.

Venho propondo há anos a criação de uma Secretaria Nacional de Agroenergia para coordenar todas as funções nesta importante e estratégica cadeia produtiva, definindo as metas de produção e seu sistema, estabelecendo responsabilidades quanto à estocagem e à logística, quanto ao gerenciamento e aos contratos de longo prazo, quanto à tecnologia e à formação de recursos humanos; enfim, uma estratégia. Temos o Ministério da Pesca, o da Igualdade Racial, o da Igualdade de Gênero, todos muito importantes. O da agroenergia, para cuidar de biocombustível, bioeletricidade e agora da alcoolquímica, é, no mínimo, tão importante quanto eles.

Afinal, o que a ANP entende de cana-de-açúcar? E, por outro lado, já sabemos o que acontece quando há intervenção do tipo taxação nas exportações...

Precisamos eliminar as improvisações.

Se é verdade que os produtores precisam ser mais responsáveis, também o governo precisa ser claro em sua estratégia no longo prazo. ■

*Coordenador do Centro de Agronegócio da FGV, presidente do Conselho Superior de Agronegócio da Fiesp e professor de Economia Rural da Unesp/Jaboticabal

Produzir

O amadurecimento do agro



Cesário Ramalho da Silva*

OATO público em defesa da revisão do Código Florestal realizado pelos produtores rurais, em Brasília, no começo de abril, foi claro exemplo de amadurecimento do setor.

Foi uma manifestação democrática de *lobby* sadio em que, além dos produtores, parlamentares, como os líderes da Frente Parlamentar da Agropecuária, lembrados aqui pela pessoa do deputado Moreira Mendes e a corajosa senadora Kátia Abreu, merecem os parabéns.

Pelo seu sucesso, a iniciativa certamente pode ser replicada para outras demandas do agro, como, por exemplo, legislação trabalhista, comércio exterior, carga tributária, infraestrutura e Seguro Rural, entre outras.

Com um discurso focado no interesse público, objetivo, sóbrio e uniforme, os produtores conseguiram mostrar à sociedade a importância para o Brasil da mudança do Código Florestal.

Como reiteradamente assinalamos, o que se pretende com a revisão da lei é regularizar produções centenárias consolidadas, que foram desenvolvidas segundo as leis vigentes em suas respectivas épocas. E que, em seguida, um novo marco regulatório equilibre atividade rural e proteção ambiental, de modo técnico, livre de ideologias.

Matérias que repercutiram o ato público foram positivas. Numa leitura crítica do que saiu na mídia, parece que, finalmente, a imagem do produtor como vilão do meio ambiente começa, mesmo que de maneira embrionária, a se dissipar. E isso é fruto da homogeneidade de pensamento que ganhou musculatura no agro.

O setor rural é heterogêneo, mas deve trabalhar suas diferenças de forma interna. Para além das suas fronteiras, o agro tem de ter e expressar um posicionamento único.

O ato público culminou com reunião entre o presidente da Câmara dos Deputados, Marco Maia (PT-RS), parlamentares e lideranças rurais. Ao final do encontro, o presidente da Câmara declarou que “o Código Florestal será votado assim que a comissão de negociação [criada por ele] obtiver consenso – na maioria dos pontos – para levar a proposta a plenário”. “Nossa intenção não é apenas colocar em pauta, mas aprovar o texto do novo Código Florestal. Minha expectativa é

aprová-lo o mais rápido possível”, disse Maia.

Por outro lado, a ministra do Meio Ambiente, Izabella Teixeira, esteve no mesmo dia na Câmara e falou da possibilidade de estender o prazo do decreto presidencial, que vence em 11 de junho, para que os produtores façam a averbação da Reserva Legal.

Para a Sociedade Rural Brasileira, isso seria, nada mais, nada menos, uma medida paliativa. A prorrogação do decreto passa a mensagem-chave que, no fundo, ainda não há consenso em torno de uma nova proposta, diferentemente do que afirmou a própria ministra dias antes em reunião do Conselho de Agronegócios da Fiesp.

Na ocasião, a ministra Izabella assinalou que entre Executivo e Legislativo havia praticamente 97% de consenso em torno de uma proposta de reforma da lei.

A realidade é que esta indefinição reforça ainda mais a insegurança jurídica para o produtor rural. Entendemos que é urgente e necessária a votação do novo Código Florestal.

Produção rural e meio ambiente não podem continuar reféns de um código que na prática não atende nem à produção agropecuária e sequer à proteção ambiental.

Ao encampar a necessidade de alterações no código, os produtores rurais querem somente o respaldo jurídico para produzir sob o arcabouço de uma nova lei que proteja recursos naturais sem tolher a atividade rural, estratégica para o desenvolvimento do Brasil.

Diante da manifestação dos produtores, o governo federal assumiu uma postura mais proativa na questão e designou a Casa Civil para mediar as negociações entre os ministérios da Agricultura Pecuária e Abastecimento, do Meio Ambiente e o do Desenvolvimento Agrário em torno de uma nova proposta.

A Rural tem a expectativa de que, com a mediação da Casa Civil, finalmente haverá o consenso em torno de uma proposta que atenda a legítimos interesses, tanto econômicos, quanto ambientais. E caberá ao Congresso Nacional dar seu parecer acerca desta nova proposta. ■

*Presidente da Sociedade Rural Brasileira (SRB)

Opinião

Crédito e custeio: há opções?



João Sampaio*

O DEBATE sobre o financiamento da agropecuária brasileira é tão antigo quanto a lei que criou o Sistema Nacional de Crédito Rural, esta datada de 1965. Ambos os temas precisam ser refletidos e revistos sob a luz da nova dinâmica da produção agrícola. Além dos instrumentos disponíveis no mercado, desde papéis financeiros à participação das *tradings* no financiamento da nossa agricultura, temos assistido ao desenvolvimento das cooperativas de crédito agropecuário.

Para iniciar a discussão, duas afirmações que credenciam esta modalidade creditícia de sucesso. Começa pela diferença entre cooperativa de crédito e banco; a primeira é uma associação de pessoas e não de capital. Outro ponto importante é que o cooperativismo de crédito é um dos melhores mecanismos de distribuição regional de renda, pois os ganhos para os associados representam geralmente investimentos e melhorias para os cooperados e para as suas comunidades locais.

Esta modalidade está em crescimento no Brasil, e ao redor do mundo temos inúmeros casos bem-sucedidos no setor agropecuário e nas demais áreas. Hoje, a França é líder na participação das cooperativas de crédito no mercado financeiro e, principalmente, por meio do Credit Agricole Group, que trabalha diretamente com os produtores rurais daquele país. Em segundo lugar, está o Japão, representado por duas de suas maiores instituições de crédito: o Norinchukin Bank e pelo Shinkin Central Bank. Dentro do espectro de concorrentes no mercado internacional agrícola, a China ocupa a quinta posição em ativos financeiros e a primeira colocação em número de associados. Outro competidor do agropêlo, o Canadá ocupa a nona posição, com o Sistema Dejardins de cooperativas de crédito, situado no Estado de Quebec, que atende a 73% da população local.

Os exemplos de sucesso pelo mundo se espalham, e entre os 50 maiores sistemas bancários do mundo seis são bancos cooperativos, representados por: Credit Agricole, Rabobank,

Natixis, Norinchukin Bank, Dz Bank e Credit Mutuel. No Brasil, temos 1.370 cooperativas de crédito e alcançamos no *ranking* mundial o décimo quarto lugar.

No setor agropecuário, o crescimento é exponencial, porém, mais importante é a qualidade das instituições. Nas regiões Sul e Sudeste, as cooperativas de crédito são referências do ponto de vista financeiro e social dentro do sistema cooperativista.

Eu sou associado à Credicitrus, nossa maior cooperativa de crédito, detentora de sucessivos desempenhos positivos e também de uma classificação de nível de risco (a chamada “escala de *rating*”) de A3. Seus lucros são classificados como “sobras”, com fatias distribuídas de forma equânime entre os seus associados.

As vantagens deste sistema também estão no baixo custo de captação dos recursos, com desoneração de PIS-Cofins, IOF, CSLL e IR nas suas operações. Além disso, o sistema cooperativista, pago por todos conjuntamente, precisa trabalhar com baixo custo administrativo e quadro de funcionários reduzido.

Uma cooperativa de crédito forte é capaz de contornar problemas de financiamento de uma atividade regional. Muitas vezes, elas são determinantes até na dinâmica social da sua comunidade. Se o produtor rural entender que a sua cooperativa de crédito é parte do seu patrimônio e não um simples insumo, a tendência é o financiamento da nossa agricultura se tornar, cada vez mais, ligado à nossa atuação, sem depender de macroeconomia ou decisões governamentais, que muitas vezes podem trazer instabilidade de crédito para o produtor. E tão importante quanto esta conscientização, é o produtor fiscalizar a utilização dos recursos da cooperativa e cobrar decisões colegiadas. Portanto, há opções, temos de ter o necessário engajamento e participação. ■

*Produtor rural e Secretário de Agricultura e Abastecimento do Estado de São Paulo

Máquinas agrícolas

Preço médio de colheitadeiras em abril de 2011 (R\$/unidade)

COLHEITADEIRAS	Modelo	São Paulo	Minas Gerais	Goiás	Mato Grosso
Massey Fergusson	MF 32	330.000	390.000	360.000	368.000
Massey Fergusson	MF 34	450.000	480.000	485.000	500.000
Massey Fergusson	MF 9690	490.000	500.000	580.000	570.000
New Holland	CR 9060	630.000	663.575	670.000	720.000
New Holland	CS 660	520.000	509.600	550.000	560.000
New Holland	TC 5090	400.000	462.800	420.000	470.000
New Holland	TC 5070	305.000	358.800	340.000	420.000
Valtra	BC 6500	530.000	570.000	564.000	570.000
Valtra	BC 7500	600.000	680.000	658.000	650.000
Valtra	BC 4500	350.000	420.000	379.000	370.000
Jonh Deere	1175 HY	330.000	320.000	359.000	355.000
Jonh Deere	9470	520.000	510.000	520.000	498.000

Fonte: Scot Consultoria

Preço médio de tratores em abril de 2011 (R\$/unidade)

TRATORES	Modelo	São Paulo	Minas Gerais	Goiás	Mato Grosso
Massey Fergusson	MF 4292/4	105.000	120.000	115.000	115.000
Massey Fergusson	MF 7140/4	130.000	150.000	140.000	140.000
Massey Fergusson	MF 7370/4	185.000	180.000	210.000	210.000
New Holland	7030	158.000	177.840	180.000	180.000
New Holland	7040	167.000	187.200	195.000	198.000
New Holland	7060	210.000	234.000	230.000	240.000
Valtra	BM 125-4	122.000	125.000	125.000	137.500
Valtra	BM 185-4	176.000	195.000	208.000	215.000
Valtra	BM 205-4	205.000	216.000	232.000	224.000
Jonh Deere	7715	215.000	205.000	237.000	230.000
Jonh Deere	7815	230.000	240.000	253.000	238.000
Jonh Deere	8430	375.000	350.000	400.000	385.000

Fonte: Scot Consultoria

Preço médio de distribuidor de calcário em abril de 2011, referência São Paulo (R\$/unidade)

Modelo	Fabricante	Finalidade	Linhas	Preço
PS 603	Vicon	600	Hidráulico	3,960
2050 TT	Jumil (Bertanha)	2,500	Carreta	12,800
2050 TTD	Jumil (Bertanha)	2,500	Carreta	14,000
5050 TT	Jumil	5,000	Carreta	16,500
5050 TTD	Jumil	5,000	Carreta	18,100
DCA 2500	Tatu Marchesan	2,500	Carreta	13,240
DCA 5500	Tatu Marchesan	5,000	Carreta	16,799
DFSC 2.3	Civemasa	5,500	Carreta	14,250
DFSC 3.75	Civemasa	7,500	Carreta	17,500
Dicasi	Santa Izael	550	Carreta	3,800
E 600	Incomagri	600	Hidráulico	2,583
Lancer 5000	Jan	5,000	Carreta	15,600
Lancer 600	Jan	600	Hidráulico	3,200
Sembra 1000	Incomagri	1,000	Hidráulico	7,393

Fonte: Scot Consultoria

Exemplo de financiamento

Veja um exemplo de financiamento para que o produtor tenha facilidade de decisão.

Considere um produtor que queira, em abril de 2011, comprar um distribuidor de calcário, modelo DCA 5500, tipo carreta, com capacidade para cinco toneladas, cujo preço é R\$ 16.799,00 em São Paulo. O financiamento do bem, para uma entrada de 30% (R\$ 5.039,70) é apresentado, abaixo, em reais. O prazo de pagamento é de dois anos, e a amortização é semestral, pelo calendário civil (primeira parcela para janeiro de 2012). A taxa de juros para a modalidade Moderfrota é de 7,5% a.a. No final do financiamento, o produtor terá pago R\$18.091,96 pelo distribuidor de calcário.

* R\$ 16.799,00 - R\$ 5.039,70 (30% de entrada)

Data de Vencimento	Saldo Devedor	Amortização	Juros	Prestação	Parcela
15/07/11	11,759.30	0.00	206.84	206.84	
15/01/12	11,759.30	2,939.82	436.63	3,376.45	1
15/07/12	8,819.48	2,939.82	323.85	3,263.67	2
15/01/13	5,879.66	2,939.82	218.31	3,158.13	3
15/07/13	2,939.84	2,939.82	107.35	3,047.17	4
Total		11,759.28	1,292.98	13,052.26	-
Total pago: R\$ 5.039,70 (entrada) + R\$ 13.052,26 (financiamento) = R\$ 18.091,96					

Produção agrícola brasileira

Sétimo levantamento da safra de grãos 2010/2011: estimativa de produção em mil toneladas.

PRODUTO	2006/07	2007/08	2008/09	2009/10 Previsão ¹ (A)	2010/11 Estimativa ² (B)	Variação (%) B/A
ALGODÃO - CAROÇO	2,383.6	2,504.7	1,890.6	1,843.1	3,160.7	71,5
AMENDOIM TOTAL	225.7	303.1	300.6	226.0	242.3	7,2
AMENDOIM 1ª SAFRA	182.0	256.2	246.1	191.9	207.6	8,2
AMENDOIM 2ª SAFRA	43.7	46.9	54.5	34,1	34.7	1,8
ARROZ	11,315.9	12,074.0	12,602.5	11,660.9	13,461.4	15,4
AVEIA	378.0	230.2	232.2	244,1	379.0	55,3
CANOLA			0.0	42,2	69.7	65,2
CENTEIO	5.9	4.9	6.1	4,8	3.2	-33,3
CEVADA	205.8	264.7	237.0	201,4	258.6	28,4
FEIJÃO TOTAL	3,339.8	3,520.9	3,490.6	3,322,5	3,803.5	14,5
FEIJÃO 1ª SAFRA	1,568.0	1,243.1	1,344.5	1,463,1	1,682.1	15,0
FEIJÃO 2ª SAFRA	996.6	1,445.5	1,371.6	1,022,8	1,315.7	28,6
FEIJÃO 3ª SAFRA	775.2	832.3	774.5	836,6	805.7	-3,7
GIRASSOL	106.1	147.1	109.4	80,6	102.4	27,0
MAMONA	93.7	123.3	92.5	100,6	178.2	77,1
MILHO TOTAL	51,369.7	58,652.2	51,003.9	56,018.0	55,613.8	-0,7
MILHO 1ª SAFRA	36,596.7	39,964.1	33,654.9	34,079,2	33,872.5	-0,6
MILHO 2ª SAFRA	14,773.0	18,688.1	17,349.0	21,938.8	21,741.3	-0,9
SOJA	58,391.8	60,017.7	57,165.5	68,688,2	72,227.8	5,2
SORGO	1,497.1	1,985.5	1,934.9	1,624,2	1,907.4	17,4
TRIGO	2,233.7	4,097.1	5,884.0	5,026,2	5,881.6	17,0
TRITICALE	203.8	211.9	184.7	172,1	125.3	-27,2
BRASIL	131,750.6	144,137.3	135,134.5	149,204,9	157,415.0	5,5

Fonte: Conab

(1) Dados Preliminares: sujeitos a mudanças (2) Dados Estimados: sujeitos a mudanças

Produção agrícola brasileira

mil toneladas

Safra	Estoque inicial	Produção	Importação	Suprimento	Consumo	Exportação	Estoque final
Algodão em pluma							
2005/06	524.4	1,037.8	81.6	1,643.8	983.4	304.5	355.9
2006/07	355.9	1,524.0	96.8	1,976.7	990.0	419.4	567.3
2007/08	567.3	1,602.2	33.7	2,203.2	1,009.2	532.9	661.1
2008/09	661.1	1,213.7	14.5	1,889.3	983.6	504.9	400.8
2009/10	400.8	1,194.1	39.2	1,634.1	1,014.9	512.5	106.7
2010/11	106.7	2,027.6	150.0	2,284.3	1,065.6	630.0	588.7
Milho							
2005/06	3,135.4	42,514.9	956.0	46,606.3	39,829.7	3,938.0	2,838.6
2006/07	2,838.6	51,369.9	1,095.5	55,304.0	41,829.8	10,933.5	2,540.7
2007/08	2,540.7	58,652.3	808.0	62,001.0	44,288.2	6,400.0	11,312.8
2008/09	11,312.8	51,003.8	1,132.9	63,449.5	44,279.1	7,765.4	11,405.0
2009/10	11,405.0	56,018.1	459.4	66,882.5	46,200.0	10,792.6	9,889.9
2010/11	10,839.9	55,613.8	400.0	65,903.7	47,000.0	8,000.0	10,903.7
Soja em grão							
2005/06	2,734.7	55,027.1	48.8	57,810.6	30,383.0	24,957.9	2,469.7
2006/07	2,469.7	58,391.8	97.9	60,959.4	33,550.0	23,733.8	3,675.6
2007/08	3,675.6	60,017.7	96.3	63,789.6	34,750.0	24,499.5	4,540.1
2008/09	4,540.1	57,161.6	100.0	61,801.7	32,564.0	28,562.7	675.0
2009/10	675.0	68,688.2	200.0	69,563.2	37,800.0	29,073.2	2,690.0
2010/11	2,690.0	72,227.8	100.0	75,017.8	39,000.0	33,500.0	2,517.8
Trigo							
2005/06	2,370.4	4,873.1	5,844.2	13,087.7	10,231.0	784.9	2,071.8
2006/07	2,071.8	2,233.7	7,164.1	11,469.6	9,600.0	19.7	1,849.9
2007/08	1,849.9	4,097.1	5,926.4	11,873.4	9,618.0	746.7	1,508.7
2008/09	1,508.7	5,884.0	5,676.4	13,069.1	9,963.0	351.4	2,754.7
2009/10	2,754.7	5,026.2	5,922.2	13,703.1	10,464.2	1,170.4	2,068.5
2010/11	2,068.5	5,881.6	5,800.0	13,750.1	10,722.0	1,450.0	1,578.1

Produção agrícola brasileira

Produção (mil t)
Área (mil ha)

