

AGROANALYSIS

A REVISTA DE AGRONEGÓCIOS DA FGV

FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS | VOL 26 | Nº 05 | MAIO 2006 | R\$ 12,00



INVESTIR EM SILOS

Variáveis para a
tomada de decisão

CÂMBIO Intervenção do governo
ou imprevisão

LARANJA Produtores discutem entre
si e com a indústria

ESPECIAL 

As propostas do agronegócio
para o próximo presidente

ISSN 0100-4298



O Banco do Brasil plantou na internet a maior rede de serviços para o produtor rural.

bb.com.br



Central de Atendimento BB 4004 0001 (capa) 0800 729 0001 (dentro)

O Agronegócios e do Banco do Brasil é o site mais completo para você conduzir os seus negócios. Com um acesso prático e seguro, você pode comprar, vender, negociar, ofertar, contratar, pagar, financiar, transportar e ainda ficar por dentro da previsão do tempo e das notícias especializadas. Acesse www.agronegocios-e.com.br e transforme o seu computador em uma central de negócios.



O tempo
todo com
você



O agronegócio é o seguinte

Comunicação do campo à cidade

TODO aprendizado profundo leva tempo e é custoso. Um dos desafios mais prementes do agronegócio é sensibilizar a sociedade urbana e a opinião pública com informações esclarecedoras sobre a crise dramática que assola uma parte significativa da renda no campo. Como entender essa rápida reversão econômica ocorrida de uma fase progressista, entre 2000 e 2003, para um esfriamento em 2004 e uma dura queda em 2005, sem perspectiva de mudança de cenário em curto prazo.

Seja nos Estados Unidos como na Europa, em diversos momentos, houve movimentos de ampla negociação entre o setor rural e o governo. Esses episódios serviram de lição para a aplicação e aprimoramento de políticas anticíclicas para a atividade agropecuária não ficar totalmente à mercê, por exemplo, das forças de mercado e das condições climáticas. Seguro e regulamentação mínima da comercialização, com garantia de preços e formação de estoques estratégicos, entre outras, são medidas necessárias e urgentes.

Nesse esforço, a Associação Brasileira de Agribusiness (ABAG) coloca em discussão e debate um conjunto de Propostas do Agronegócio Para o Próximo Presidente da República. A **Agroanalysis** tem o privilégio, mais uma vez, a exemplo do que ocorreu em julho de 2002, de publicar na íntegra este importante documento. Quinze pontos relevantes são considerados, cada um deles detalhado em seu contexto, objetivo e estratégia, para dar uma apresentação metodológica e mais clara ao leitor.

Não só quanto à segurança alimentar do País, mas também à sua visão estratégica de inserção na economia global, o agronegócio requer o compromisso de uma agenda específica para o setor. Nos últimos quatro anos, o Brasil arrecadou em torno de US\$100 bilhões com as agro-exportações. Diante das oportunidades no cenário externo, esse valor pode crescer ainda mais. Mas é preciso reduzir os cus-

tos e aumentar a competitividade das cadeias para ampliar a nossa participação de mercado.

Apesar das dificuldades na área de grãos, a logística nos corredores de exportação conta com maior contribuição do modal ferroviário. Com isso, a produção nacional de vagões bateu recorde histórico em 2005. As previsões para os próximos anos são alvissareiras. É um setor que trará novidades tecnológicas e de gestão.

Em fase de colheita dos cereais e das oleaginosas, uma análise econômica sobre investimentos na armazenagem faz parte de uma gestão adequada da propriedade agrícola. A tomada de decisão varia de acordo com o produto, facilidade de escoamento e estratégia de comercialização. Existe uma relação entre capacidade estática e a escala da produção a ser ponderada. É um dos temas explorados nesta edição.

As cadeias do agronegócio com dois Cs vivem uma mesma situação conjuntural favorável, mas mostram comportamentos diferentes entre os elos da produção e a indústria. O café comemora o incremento do FUNCAFÉ, com o pagamento das dívidas pelos produtores, junto com a introdução de uma política de comercialização que abrange o caráter bianual da lavoura (um ano de alta produção intercalado com outro de menor colheita). Na laranja, a discórdia de preços permeia entre citricultores e processadores.

Na soja, o drama não fica restrito ao impacto do câmbio. Desde a safra 2001/02, a ferrugem passou a atormentar a vida do produtor. O seu tratamento passou a ser indispensável e o custo de produção subiu. Nesta temporada, em algumas regiões de larga infestação, houve necessidade de até cinco aplicações. É mais um item na lista de problemas do setor.

No setor da cana-de-açúcar, com as expansões de área, uma nova grande colheita se prenuncia para a temporada 2005/06. As usinas da região centro-sul já operam a pleno vapor.

AGROANALYSIS

A REVISTA DE AGRONEGÓCIOS DA FGV

Publicação mensal de agribusiness e economia agrícola da Fundação Getúlio Vargas (Escola de Economia de São Paulo - EESP, Instituto Brasileiro de Economia - IBRE e Escola de Administração de Empresas de São Paulo - EAESP).

Diretor da FGV-EESP: Yoshiaki Nakano

Diretor da FGV-IBRE: Luiz Guilherme Schymura de Oliveira

Diretor da FGV-EAESP: Fernando S. Meirelles

Conselho editorial: Antonio Carlos Pôrto Gonçalves, Fernando S. Meirelles, Ivan Wedekin, Luiz Guilherme Schymura de Oliveira, Ricardo Conceição e Yoshiaki Nakano

Editor chefe: Antônio Carlos Kfourir Aidar

Editor executivo: Luiz Antonio Pinazza

Fundadores: Julian M. Chacel e Paulo Rabello de Castro

Redação

Redator: Bruno Blecher

Arte: André Michelin e Mariana Henriques

Revisão: Solange Aparecida Visconte

Fotos: Getty Images (Capa e págs. 4,10,11,12,14,17,18,22,24,27,29)

Secretaria e apoio administrativo: Evandro Jacóia Faulin, Ivani Fernandes Oliveira e Thiago Paes Brussi.

Publicidade: Representante comercial: Gilberto Gomes de Alencar, Tel.: (11) 3287-4529 e Celular (11) 9182-8395, e-mail: gilberto.alencar@terra.com.br. Contato comercial: Evandro Jacóia Faulin e Thiago Paes Brussi, Tel.: (11) 3281-3220, Fax: (11) 3262-3708 e 3281-7891, e-mail: efaulin@fgvsp.br.

Circulação/assinaturas: Evandro Jacóia Faulin, Ivani Fernandes Oliveira e Thiago Paes Brussi. Outros estados: 0800.770.8881. Ligações de São Paulo: Tel.: 3281-3220, Fax: 11 3262-3708, e-mail: agroanalysis@fgvsp.br

Ponto de venda: São Paulo: Av. Paulista, 548, 8o andar, Tel.: (11) 3281-3220, Fax: 3281-7891



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 e Sergio Franklin Quintella

Conselho Diretor:

Presidente: Carlos Ivan Simonsen Leal

Vice-Presidentes: Francisco Oswaldo Neves Dornelles, Marcos Cintra Cavalcanti de Albuquerque e 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., Marcílio Marques Moreira e Roberto Paulo Cezar de Andrade

Suplentes: Alfredo Américo de Souza Rangel, Antonio Monteiro de Castro Filho, Cristiano Buarque Franco Neto, Eduardo Baptista Vianna, Felix de Bulhões, Jacob Palis Júnior, José Ermírio de Moraes Neto, José Júlio de Almeida Senna e Nestor Jost

Conselho Curador:

Presidente: Carlos Alberto Lenz César Protásio

Vice-Presidente: Pedro José da Matta Machado (Klabin Irmãos & Cia)

Vogais: Alexandre Koch Torres de Assis, Carlos Alberto Vieira (Federação Brasileira de Bancos), Carlos Moacyr Gomes de Almeida, Domingos Bulus (White Martins Gases Industriais Ltda), Edmundo Penna Barbosa da Silva, Eraldo Tinoco Melo (Estado da Bahia), Heitor Chagas de Oliveira, Jorge Gerdau Johannpeter (Gerdau S.A.), Lázaro de Mello Brandão (Banco Bradesco S.A.), Luiz Appolonio Neto (Instituto de Resseguros do Brasil - IRB), Luiz Chor (Chozil Engenharia Ltda), Luiz Eduardo Alves de Assis (Banco CCF Brasil S.A.), Luiz Tavares Pereira Filho (Sindicato das Empresas de Seguros Privados, de Capitalização e de Resseguros no Estado do Rio de Janeiro), Marcelo Serfaty, Marcio João de Andrade Fortes, Mauro Salles (Publicis Salles Norton), Nicandro Durante (Souza Cruz S/A), Sérgio Ribeiro da Costa Werlang

Suplentes: Alzira Alves de Abreu, Gilberto Duarte Prado, João Pedro Gouvêa Vieira Filho (Refinaria de Petróleo Ipiranga S.A.), Luiz Roberto Nascimento Silva, Marcelo José Basílio de Souza Marinho (Brascan Brasil Ltda), Ney Coe de Oliveira, Nilson Teixeira (Banco de Investimentos Crédit Suisse S.A., Patrick de Larragoiti Lucas (Sul América Companhia Nacional de Seguros), Paulo Mário Freire (Universal Comércio e Empreendimentos Ltda), Pedro Henrique Mariani Bittencourt (Banco BBM S.A.), Rui Barreto (Café Solúvel Brasília S.A.), Titto Botelho Martins (Caemi Mineração e Metalurgia S.A.)

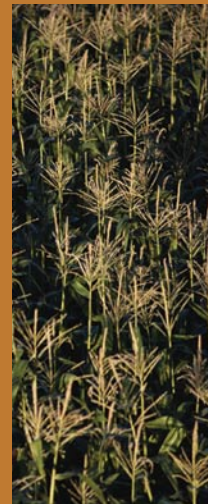
Conselho Consultivo:

Cesar Cunha Campos, Daniel Dantas, Eliezer Baptista, Estado de Minas Gerais, Fernando Perrone, Geraldo José Carbone, Luiz Fernando da Silva Pinto e Roberto Gusmão

AGROANALYSIS

A REVISTA DE AGRONEGÓCIOS DA FGV

Ligue
0800 770 88 81
e assine
a publicação
que melhor
acompanha
o agronegócio



Abre Aspas

6 Werner Santos, presidente da Valtra do Brasil

9 Macroeconomia

10 Agrodrops

Mercado & Negócios

12 Safra 2005/2006

16 Café

18 Soja

19 Insumos

21 Cana-de-açúcar

22 Trigo

24 Laranja

Gestão

26 Qualiagro

Sustentabilidade

28 Infra-estrutura

32 Agroenergia

34 Produzir

Soja



Estratégia comercial

Café



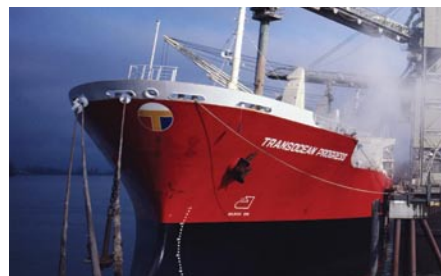
Controlar a oferta para evitar a crise

Agroenergia



Globalização do álcool

Especial ABAG



Propostas do agronegócio para o próximo Presidente da República

Werner Santos, presidente da Valtra do Brasil

Driblando a crise

da Redação

A forte expansão do setor sucroalcooleiro, por conta dos bons preços do açúcar e do álcool, tornou a crise agrícola (soja e milho, principalmente) bem mais branda para a Valtra. É que, historicamente, a companhia de origem finlandesa, hoje administrada pelo Grupo AGCO, sempre esteve ligada ao setor canavieiro, acompanhando de perto as altas e baixas do setor.

Hoje, com o sucesso das usinas e destilarias, a Valtra colhe resultados positivos da sua proximidade com o setor e, de certa forma, compensa as perdas registradas na área de grãos e oleaginosas.

Prova disso são as vendas fechadas pela companhia nos últimos meses. No início de abril, a Valtra entregou à Usina Colombo, em Ariranha (SP), as chaves de 81 tratores. Mais 40 máquinas foram adquiridas pela Usina Guaíra, também sediada no interior de São Paulo. E, no Nordeste, o Grupo João Lyra levou mais 36 tratores Valtra para suas lavouras de cana em Alagoas e Minas Gerais. Isto sem contar os negócios fechados pela empresa durante o Agrishow, que terminou na semana passada em Ribeirão Preto (SP).

“A Valtra é líder de vendas no setor de cana, e não é por acaso. Sempre mantivemos um relacionamento muito próximo com as usinas. Boa parte das inovações de nossas máquinas nasceu no trabalho do dia-a-dia do campo e da demanda dos clientes”, diz Werner Santos, presidente da Valtra, que falou à **Agroanalysis** em seu escritório em Mogi das Cruzes (SP).

AGROANALYSIS O aumento das vendas de tratores para as culturas de cana, laranja

e café compensa a queda dos negócios na área de grãos?

WERNER SANTOS Sem dúvida, a produção de grãos, principalmente soja e milho, está passando por uma situação muito complicada. Mas de certa forma, o crescimento

“Não basta ter só um bom produto. Outro diferencial importante, hoje, é o relacionamento com o cliente. Estar junto com o cliente no dia-a-dia da lavoura”

das vendas no mercado de cana está compensando a queda dos negócios na área de grãos. Nós temos uma linha completa de tratores, de 65 cavalos a 180 cavalos. E a fórmula do chamado “trator combinado”, que permite a produção de uma grande diversidade de máquinas para aplicação

no café, laranja, soja, milho, trigo, cana, e várias outras culturas, possibilita ao produtor escolher e compor a máquina de acordo com as suas necessidades específicas. Ele paga apenas pelo que precisa, reduzindo os gastos na compra e também na manutenção da máquina.

AGROANALYSIS Como a Valtra conquistou a liderança no setor de cana?

WERNER SANTOS Temos um excelente produto e um bom relacionamento com as usinas. O relacionamento, aliás, é o nosso principal diferencial, tanto quanto a assistência técnica. As máquinas são adequadas ao setor canavieiro, porque os projetos desses tratores evoluíram dentro das próprias lavouras. O mercado de açúcar e álcool, que hoje está vivendo uma fase de sucesso, já passou por várias crises no passado. E nós nunca abandonamos o setor. Mesmo durante as crises, continuamos a trabalhar com a cana, desenvolvendo e aperfeiçoando os tratores juntamente com as usinas.

AGROANALYSIS Qual é a principal diferença entre o setor canavieiro e as demais culturas?

WERNER SANTOS O setor de cana é um dos mais exigentes da agricultura. O trator nas lavouras de cana trabalha entre 2.500 a 3.000 horas por ano. Na cana, o trator é mais exigido do que nas lavouras de grãos. Ao longo dos anos, no relacionamento constante com as usinas e as destilarias, fomos aperfeiçoando os nossos produtos. A estrutura do trator é extremamente robusta. O setor de cana evoluiu muito nos últimos anos, introduzindo novas práticas agrícolas e técnicas modernas de processamento. Essa foi a receita do setor para vencer as crises e aumentar sua produtividade. E cada nova técnica que surgia no campo exigia da fábrica mudanças nos tratores.

AGROANALYSIS Qual é o peso da área de pesquisa e tecnologia na Valtra?

WERNER SANTOS O mercado brasileiro de tratores tem cerca de 50 anos, considerando as primeiras importações de máquinas agrícolas. Era um mercado de tratores na faixa de 50 cavalos, e assim permaneceu por muito tempo. Quem trouxe o primeiro trator de 6 cilindros para o Brasil foi a Valtra, que também introduziu no País o primeiro motor turbinado. Tudo isso, a empresa desenvolveu acompanhando a evolução da agricultura. Introduzimos ainda o primeiro trator tracionado, com eixo dianteiro produzido pela própria Valtra. A nossa área de engenharia sempre acompanhou as necessidades dos clientes, principalmente na área da cana. Mas não basta ter só o produto. Outro diferencial importante hoje é o relacionamento com o cliente. E, nesse caso, não se trata de fazer propaganda, mas, sim, de estar junto com o cliente no dia-a-dia da lavoura. Ouvir o cliente, testar as nossas máquinas. Muitas mudanças que fizemos nos produtos partiram de sugestões dos próprios clientes.

AGROANALYSIS Negociações como as realizadas recentemente, que envolvem praticamente a renovação da frota das usinas, exigem muitas mudanças no produto?

WERNER SANTOS Em setembro do ano passado, o pessoal da Usina Guaíra nos solicitou o desenvolvimento de um novo sistema hidráulico para acionar plantadeiras novas. A Usina está introduzindo uma nova sistemática de trabalho e precisava que os tratores acompanhassem essas mudanças. Diante da necessidade do cliente, a nossa área de engenharia se reuniu com alguns fornecedores e, juntos, criamos um sistema hidráulico capaz de atender às necessidades da Guaíra. Na verdade, isso é um contrato de risco. A Gua-



“O setor de cana é um dos mais exigentes da agricultura. O trator nas lavouras de cana trabalha entre 2.500 e 3.000 horas por ano”

íra quis introduzir uma sistemática nova, não tinha o produto adequado para fazer isso, e apostamos no desenvolvimento deste produto. O resultado desta parceria foi altamente positivo. A Usina comprou 40 tratores com um sistema hidráulico específico, e vai trabalhar, este ano, com o acompanhamento da nossa área de engenharia, do pessoal de pós-venda e também dos técnicos dos fornecedores dos componentes do sistema hidráulico. Se houver algum problema, teremos que ser rápidos na solução.

AGROANALYSIS De certa forma, estes desafios também ajudam a Valtra a inovar sua linha de produtos.

WERNER SANTOS Cada desafio é um aprendizado novo para a companhia. Hoje, temos uma equipe experiente para enfrentar estas ‘paradas’. Como desenvolvemos a sistemática do trator combinado, faz parte do dia-a-dia da fábrica produzir tratores de acordo com as necessidades dos clientes. Lançamos na Agrishow um trator com um novo sistema hidráulico, o BH 180 Hi Flow. Este sistema proporciona ao trator maior versatilidade e permite a utilização e adequação de todos os implementos. Avaliamos todas as plantadeiras do mercado para criar um sistema flexível, que nos permita trabalhar com todas elas. Temos um grupo de trabalho que reúne o pessoal de pós-venda e a área de en-

genharia, e realiza reuniões com as usinas para a melhoria contínua dos produtos. Isto é um procedimento da companhia. Discutir constantemente as aplicações e os eventuais problemas dos tratores com as usinas e buscar soluções.

AGROANALYSIS Qual é a participação da Valtra no mercado nacional de tratores?

WERNER SANTOS Até 2003, a Valtra manteve, em média, 23% de participação do mercado de tratores. Em 2004, atingimos 25%, e chegamos a 30% em 2005. Nossa meta é manter a faixa de 30%. Vale ressaltar que, após ser adquirida pela AGCO, em 2005, a Valtra ganhou um novo perfil, bem mais competitivo. Com a AGCO, a Valtra ganhou um banco próprio (AGCO Finance), que começou a operar no ano passado. Também criamos um consórcio, que deu mais agressividade à companhia. Um aspecto importante é a rede de concessionárias. A AGCO sempre valorizou a rede de concessionárias. Para a AGCO, a concessionária é uma extensão da fábrica.

ca. Estamos passando por um processo de desenvolvimento da rede. Hoje, temos um banco, um consórcio e uma grande linha de produtos, que poderá, inclusive, crescer nos próximos anos. Isto exige uma rede bem estruturada.

AGROANALYSIS Qual é a importância da Valtra para o Grupo AGCO?

WERNER SANTOS Para a AGCO, a Valtra é estratégica. Por vários motivos, um deles é a importância da Valtra na área de agroenergia. Outro é a nossa intensa participação na produção de tratores e motores. A Valtra tem uma rede de 72 concessionárias no Brasil, com 175 pontos-de-venda. No momento, a rede vende apenas tratores. Mas no futuro, a AGCO poderá colocar novos produtos, como colheitadeiras. É uma oportunidade para a companhia e para as concessionárias aumentarem os seus negócios.

AGROANALYSIS Durante a Agrishow, em Ribeirão Preto, o estande da Valtra mos-

trou uma novidade: a linha florestal. A companhia pretende investir também na área de reflorestamento?

WERNER SANTOS Empresa de origem finlandesa, a Valtra sempre foi muito forte no setor de reflorestamento. Este setor vem crescendo muito no Brasil. As empresas dessa área costumam trabalhar com máquinas de alta tecnologia, principalmente para a colheita. Mas este é o final do processo. O início é o preparo do solo e os tratos culturais, em que se utiliza os tratores agrícolas, com a introdução de alguns implementos específicos da área. A robustez do trator Valtra, a exemplo do que ocorre na cana, é adequada para os trabalhos de reflorestamento. A Valtra nasceu na Finlândia, que é o país que mais explora a área florestal.

AGROANALYSIS Uma das inovações da Valtra foi o desenvolvimento de tratores movidos a biodiesel. Como está esse projeto?

WERNER SANTOS O projeto de biodiesel segue o espírito de inovação que sempre marcou a companhia. O projeto, iniciado no ano passado com a Usina Catanduva, está completando 12 meses. Quatro tratores Valtra de 180 cv estão participando de uma maratona de testes na lavoura de cana da Usina Catanduva, no interior paulista. É o primeiro teste que conta com a homologação da Agência Nacional de Petróleo (ANP). O objetivo é avaliar a performance das máquinas com as misturas B5-mamona (5% de biodiesel de mamona e 95% de diesel), B5-soja e B20-soja, ao longo das quase 4.000 horas de trabalho. Estamos testando principalmente o sistema de injeção dos tratores. É preciso avaliar o desgaste dos componentes e a longevidade do motor com misturas acima de 5% de biodiesel ao diesel. Hoje, a mistura de até 5% de biodiesel é liberada e conta com a garantia da fábrica. Nosso objetivo é dar segurança a nossos clientes e estender a garantia de fábrica para misturas de 20% de biodiesel. Também já estamos trabalhando com um projeto que utiliza 100% de biodiesel. ■



“Até 2003, a Valtra tinha em média 23% de participação no mercado nacional de tratores. Em 2004, atingimos 25%, e em 2005, chegamos a 30%”

Macroeconomia

Previsibilidade nos negócios: a volatilidade cambial comparada

Rogério Mori *

UM aspecto que preocupa enormemente vários segmentos produtivos da economia brasileira, nos últimos meses, diz respeito ao comportamento da taxa de câmbio. De fato, a cotação da moeda norte-americana, após registrar fortes oscilações a partir da mudança do regime cambial no início de 1999 e de refletir os impactos de várias crises que se abateram sobre a economia brasileira nos primeiros anos desta década, apresentou, em meados de 2002, picos superiores a R\$3,80. Após a posse do novo governo, a moeda brasileira passou a registrar uma tendência de apreciação praticamente contínua, com o dólar passando a apresentar uma cotação próxima a R\$2,00 em alguns momentos.

Esse comportamento coloca uma dimensão direta na questão cambial ligada

não apenas ao nível da cotação da moeda norte-americana, mas também à sua volatilidade e previsibilidade, o que é de suma importância para o setor real da economia (em particular, o agrícola).

Nesse contexto, a variabilidade da taxa de câmbio brasileira foi extremamente acentuada nos últimos anos, tanto em termos absolutos quanto relativamente às moedas de outros países. A volatilidade da taxa de câmbio brasileira, medida pelo desvio-padrão da cotação da moeda em relação ao dólar, foi mais de cinco vezes superior à da moeda coreana e à do iene japonês para o período de janeiro de 1999 até o final do ano passado. Nessa mesma comparação, a moeda brasileira oscilou quatro vezes mais do que a libra inglesa e duas vezes e meia a mais que o euro para o mesmo período.

Mesmo recentemente, a volatilidade da taxa de câmbio brasileira segue bem mais acentuada que a das demais moedas.

Esse é um aspecto importante, quando se argumenta do lado dos negócios: as decisões estratégicas de uma empresa são tomadas tendo por base uma série de parâmetros de mercado e do ambiente econômico. Em particular, a decisão de vender para o exterior é um processo importante do ponto de vista empresarial, pois implica em custos de acesso a esse

mercado e em investimentos do lado das empresas. A taxa de câmbio é um parâmetro fundamental nesse processo decisório.

Não sem razão, o acentuado crescimento das exportações, a partir de 2002, esteve nitidamente associado ao patamar da taxa de câmbio observado naquele período. Reconhecidamente, o nível da cotação da moeda norte-americana daquele foi um elemento fundamental na decisão de várias empresas quanto a iniciarem ou ampliarem suas vendas ao exterior. A aposta de vários segmentos foi da manutenção de um patamar da taxa de câmbio que garantisse um retorno adequado da atividade exportadora.

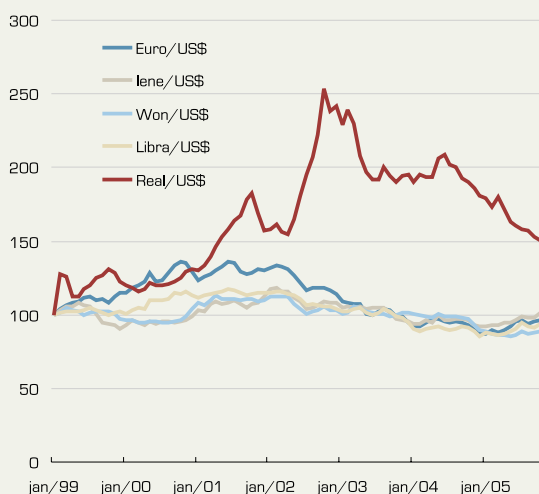
O recuo acentuado da cotação do dólar prejudicou significativamente a estratégia implementada em vários segmentos da economia brasileira nos últimos anos, e apenas os setores favorecidos pela elevação dos preços internacionais (basicamente, *commodities*) mantiveram o ritmo de crescimento acentuado das exportações.

Esses elementos remontam a uma condição extremamente preocupante, ligada à condução da política econômica brasileira. A linha de argumentação defendida pelas autoridades de governo responsáveis pela política cambial reforça o aspecto da livre flutuação, em que a taxa de câmbio reflete as forças de mercado no contexto das operações cambiais comerciais e financeiras. Essa postura, que, explicitamente, se mostra contra a realização de intervenções no mercado de câmbio, sinaliza que nada deverá mudar no que tange à política cambial, pelo menos em 2006, permitindo que a cotação do dólar oscile ao sabor dos humores do mercado.

A resultante dessa dinâmica é clara: a taxa de câmbio brasileira deverá seguir exibindo uma elevada volatilidade, acima da verificada nas moedas de outros países. A previsibilidade da mesma também fica comprometida nesse processo, e opinar sobre o nível ou variabilidade da cotação da moeda norte-americana nos próximos meses se torna, nesse contexto, um exercício difícil e de baixa confiabilidade. ■

* Professor e Coordenador do Centro de Macroeconomia Aplicada (CEMAP) da FGV/EESP.

Taxa de câmbio comparada (base jan1999=100)



Fonte: Banco Central do Brasil. Elaboração: FGV/EESP/CEMAP

Geo-estatística no pomar

Pesquisadores da Escola Politécnica da Universidade de São Paulo (Poli-USP) estão testando técnicas de geo-estatística, que geralmente são utilizadas em geologia e mineração, em pomares. Numa área-piloto da Citrovita, eles conseguiram reduzir em até 20% o uso de defensivos agrícolas. O trabalho foi desenvolvido pela mestranda MIRIAM OKUMURA, orientada pelo engenheiro de Minas, GIORGIO DE TOMI, da Poli. A pesquisa recebeu o Prêmio CNI 2005 (segundo lugar), conferido pela Confederação Nacional da Indústria, na categoria Parcerias para a Inovação Tecnológica, modalidade Universidade-Empresa.

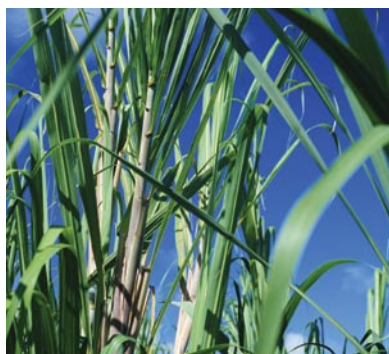
OSTRA DO PIAUÍ

Os pesquisadores da Embrapa Meio-Norte, em Parnaíba (348 km ao norte de Teresina), consideram animadoras as experiências com a criação de ostras no Estado. A média de crescimento da ostra no Piauí é semelhante à dos estados do sul do País. Hoje, Santa Catarina responde por 95% da produção brasileira. Lá, a ostra leva seis meses para atingir o tamanho comercial (seis centímetros).



Futebol e amendoim

Os produtores de amendoim esperam um grande aumento de consumo nos próximos meses, por conta não apenas das festas juninas, como também dos jogos da Copa do Mundo. É o que prevê a ABICAB (Associação Brasileira da Indústria de Chocolate, Cacau, Amendoim, Balas e Derivados), responsável pela implantação do selo de qualidade do produto. Para este ano, a Associação prevê que a venda de amendoim salgado deverá crescer em até 20 %.



Colhedora para cana

Enquanto os grãos estão em baixa, os fabricantes de tratores e colheitadeiras jogam todas as suas fichas no efervescente mercado da cana-de-açúcar. Com o açúcar e o álcool em alta, as usinas renovam suas frotas. Durante o Agrishow, a John Deere lançou a colhedora modelo 3510, que, segundo os técnicos da fábrica, apresenta uma série de inovações tecnológicas e proporciona um salto da produtividade na colheita da cana.

SISAL EM ALTA

A queda na oferta mundial, em 2005, elevou o preço do sisal para US\$875/tonelada. As exportações de fibras e manufaturados somaram US\$25,1 milhões no primeiro trimestre do ano, 35% a mais do que em igual período de 2005. Os dados são da Conab (Companhia Nacional de Abastecimento).

O Brasil é o maior exportador da fibra no mundo. A produção anual no País, de 119 mil toneladas, representa 56% da safra mundial. Os maiores compradores são os Estados Unidos e a China.

GREENING AVANÇA

O Greening, que nasceu em Araraquara, já atinge cerca de 10 mil talhões de citros no interior de São Paulo e avança para o sul do Estado, apesar de alguma incidência em Bebedouro. Mais grave do que a CVC, sua erradicação é impossível. Ou seja, os citricultores vão ter que aprender a conviver com mais esta doença.

Continuam as divergências sobre porta enxertos. O limão-cravo, muito criticado, volta com força, pois seu rápido crescimento e resistência à falta de chuva superam a fraqueza para doenças. Alguns produtores têm começado com cravo e depois feito uma sub-enxertia com Cleópatra ou Swingle, mais resistentes às doenças, mas que apresentam desenvolvimento lento e são sensíveis à seca.

Livres da mosca

Reconhecidos como área livre da mosca sul-americana (*Anastrepha grandis*), os municípios de Mossoró, Açu e Areia Branca, no Rio Grande do Norte, exportaram para os Estados Unidos 2.600 toneladas de melões e melancias nesta safra. Outros municípios do Estado do Ceará estão sendo incluídos na chamada zona livre, abrindo a perspectiva de o Brasil ampliar as vendas de melão, melancia, abóbora e pepino (cucurbitáceas) para 300 mil toneladas, o que, segundo dados do Mapa, renderia cerca de R\$300 milhões e manutenção de cerca de 27.000 empregos diretos e indiretos.



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

Cachaça pirata

Cerca de 500 dos mais de 8 mil alambiques de Minas Gerais estão cadastrados no Ministério da Agricultura. A grande maioria dos produtores de cachaça trabalha na informalidade. A estimativa é do Programa Pró-Cachaça.

BORRACHA NATURAL

Enquanto o Brasil consome cerca de 300 mil toneladas/ano de borracha natural, a produção nacional alcança 100 mil toneladas. Os números foram divulgados pelo coordenador do Projeto Borracha Natural Brasileira, Heiko Rossmann. A heveicultura é responsável por cerca de 30 mil empregos diretos em 70 usinas de beneficiamento.

Feicorte mais gorda

Em sua 12ª edição, a Feicorte (Feira Internacional da Cadeia Produtiva da Carne Bovina) espera um crescimento de 20% no faturamento dos leilões. No ano passado, a feira vendeu R\$14 milhões em 20 remates. A Feicorte acontecerá entre os dias 20 e 24 de junho, no Centro de Exposições Imigrantes, em São Paulo (SP).



CARPETE DE MILHO

A fibra de milho, de arroz e até de beterrabas está sendo utilizada para a produção de carpetes, pela empresa Interface. Os produtos foram apresentados durante a Arquishow-Office Solution, realizada em São Paulo.

OVELHAS DESLANADAS

A Embrapa Pecuária Sudeste está desenvolvendo pesquisas para aumentar a produção, a produtividade e a qualidade da carne e da pele de ovelhas deslanadas. Segundo os técnicos da Embrapa, nos últimos anos, o consumo de carne ovina cresceu no Brasil, embora seja ainda inferior a 1 quilo por habitante/ano. É muito baixo, se comparado ao do Uruguai (15 kg), Austrália (21 kg) e Nova Zelândia (28 kg). Também vem aumentando a procura por couro de ovelhas para a fabricação de calçados.



De criador para criador

A segunda edição do catálogo De Criador Para Criador, uma aliança genética criada pela Central Bela Vista, em conjunto com pecuaristas, traz 300 touros de 28 raças. Cerca de 150 criadores já aderiram ao novo sistema de comercialização de sêmen. Mais informações, no site: www.centralbelavista.com.br.

NEGÓCIOS DO ZEBU

Os 55 leilões realizados durante a Expozebu, em Uberaba (MG), renderam R\$63,354 milhões, com média por cabeça de R\$35.007. O animal mais caro foi Dália TE da M4, que teve 75% do direito por sua posse vendidos por R\$1,837 milhão no leilão Elo de Raça. O vendedor foi Alfeu Crozato Mozaquatro e os compradores formaram o condomínio Pedro e Tânia Grendenne, João Carlos Di Gênio, Fazenda Mata Velha, Fazenda Santa Bárbara e José Roberto Marinho.

CAFÉ

9,723 milhões

de sacas de 60 quilos é o tamanho dos estoques privados do produto no Brasil, segundo o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. Os estoques oficiais somam

2,260 milhões

de sacas, sendo 2,080 milhões do Funcafé e 180 mil dos contratos de opção

Safrá 2005/2006

Raízes da crise

O endividamento do setor tem suas raízes com a implantação de diversos planos de estabilização econômica. No período de 1990 a 1993, o Congresso Nacional instalou uma Comissão Parlamentar Mista de Inquérito (CPMI) para investigar o assunto. O relatório final, publicado em maio de 1993, identificou, de forma criteriosa, diversos procedimentos inadequados praticados por instituições financeiras que ocasionaram prejuízos aos produtores – tomadores de crédito rural – de US\$21,890 bilhões.

Com a publicação da Lei 9.138, em 1995, o Governo federal iniciou um amplo processo de renegociação das dívidas rurais, conhecido como Securitização. Depois, em 1998, foi instalado o Programa Especial de Saneamento de Ativos (PESA), para renegociar dívidas acima de R\$200 mil.

Com a renegociação das dívidas rurais, entre as safras 2000/01 e 2003/04, os resultados apurados no campo estimularam os investimentos e mais tecnologia. O Produto Interno Bruto (PIB) da agropecuária teve expansão de até 11,9% ao ano nesse período, diante de fatores favoráveis, como o cenário externo de preços e a taxa de câmbio.

Reviravolta

Na safra 2004/05, com a queda dos preços médios das *commodities* no mercado internacional, face ao aumento dos estoques mundiais de passagem, as principais economias agro-exportadoras foram afetadas.

Nos Estados Unidos, a queda da receita foi coberta com pagamentos governa-

mentais – subsídio direto aos produtores em dinheiro – de US\$23 bilhões. Isso representou 27,7% da renda líquida dos produtores norte-americanos. Para cada US\$4,00 de renda do produtor, US\$1,10 veio do tesouro americano.

Já no Brasil, com seguro rural incipiente para compensar a perda da produção física das lavouras, de 132 milhões de toneladas para 113 milhões de toneladas, provocada principalmente pela estiagem, o efeito foi nefasto, em função também da valorização do real em relação às principais moedas e da alta taxa de juros.

Além de o câmbio valorizado ter derubado os preços recebidos pelos produtores, a taxa da época do plantio ficou acima da taxa no período da comercialização. Enquanto os produtores compraram insumos com base no dólar mais caro, a produção foi comercializada com a moeda americana desvalorizada.

Por sua vez, o aumento de 2,6% na taxa Selic pelo Banco Central, ao longo de 2005, ampliou a taxa média para 18,9% no ano passado, acima dos 16,3% apurados em 2004. A conta juros, paga pelos produtores, aumentou em R\$224,6 milhões, se for considerado apenas o volume de recurso do custeio de R\$8,640 bilhões à taxa de juros livre, concedida em 2005.

Com tudo isso, a renda do setor rural teve brutal queda de R\$169,65 bilhões, em 2004, para R\$153,04 bilhões, em 2005. Uma queda de 9,79%, que afeta a capacidade de pagamento e de realização de investimentos dos produtores. A redução de renda com cronograma para o desembolso de pagamentos relativos ao custeio da safra, aos investimentos

realizados e ao estoque das dívidas é a questão para o ano em curso.

Impacto na economia

A grave crise de renda do setor rural afeta os segmentos fornecedores de insumos e bens de capital para a agricultura. O PIB do agronegócio caiu 4,7% em 2005. Cerca de R\$26,2 bilhões a menos de renda deixou de circular na economia nacional. A divisão desse prejuízo recaiu em dois terços 'dentro da porteira' e um terço 'fora da porteira'. O impacto da redução do agronegócio resultou na retração de 1,41% no PIB do País.

Brasil: desempenho do agronegócio (R\$ bilhões)

Sector	2004	2005	Var. %
Agronegócio	563,8	537,6	-4,65
Insumos	37,3	33,4	-10,46
Agropecuária	169,6	153,0	-9,79
Indústria	175,0	175,4	0,23
Distribuição	181,9	175,8	-3,35

Fonte: CEPEA/CNA

O nível de empregos e o volume de arrecadação de tributos foram, conseqüentemente, prejudicados. Entre 2002 e 2004, o setor primário agregou, anualmente, de 40 mil a 79 mil empregos diretos. Em 2005, o quadro se inverteu, com o desemprego de 12,8 mil pessoas.

Com a continuidade da crise de renda em 2006, as medidas de apoio à agricultura passam pela Securitização, Programa Especial de Saneamento de Ativos (PESA), alongamento do Fundo de Defesa da Economia Cafeeira (Funcafé). Uma repactuação para o pagamento do somatório dos financiamentos não pagos no ano passado e a vencer em 2006, bem como as parcelas das dívidas.

As ações emergenciais realizadas na safra passada, como a prorrogação parcial dos custeios, dos programas de investimentos e a implantação da linha FAT-Giro, do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), para viabilizar a prorrogação das compras a prazo dos insumos com os fornecedores privados, devem ser fortalecidas. ■

Safrá 2005/2006

Medidas de apoio à agricultura

A desvinculação dos limites de financiamento do crédito de comercialização do limite do crédito de custeio, com a conseqüente elevação dos valores-teto para os produtores de arroz, milho, soja e sorgo, foi bem recebida. Assim, produtores com o limite de crédito tomado no financiamento de custeio poderão ter acesso ao financiamento de comercialização, sem comercializar a produção a preços aviltados.

Limites de financiamento: custeio e comercialização (R\$)

Cultura	Antes	Agora
Algodão	500 mil	1 milhão
Milho	400 mil	800 mil
Arroz	200 mil	800 mil
Sorgo	200 mil	800 mil
Trigo	200 mil	800 mil
Soja: centro-oeste, norte e sul do MA, PI e BA	200 mil	800 mil
Soja: demais regiões	150 mil	600 mil

Fonte: MAPA

Diante do quadro de preços baixos para a agropecuária, é fundamental o cumprimento da Política de Garantia de Preços Mínimos (PGPM), com a alocação de R\$2,8 bilhões no orçamento das Operações Oficiais de Crédito (2OC) para a safra 2005/06.

A formação e o financiamento de estoques (AGF e EGF), o lançamento de contratos de opções, as despesas com Prêmio de Escoamento de Produto (PEP), as operações de recompra, repasse de opções e o prêmio das opções privadas requerem

aumento dos recursos orçamentários das Operações Oficiais de Crédito (2OC).

Na safra passada, os recursos orçamentários empregados para a garantia e sustentação de preços com a PGPM foram da ordem de R\$1,2 bilhão. Para 2006, o orçamento é de apenas R\$ 650 milhões, que é muito aquém das reais necessidades para a execução da PGPM.

Caso o orçamento das Operações Oficiais de Crédito seja adicionado do crédito suplementar de R\$2,2 bilhões, o

total destinado às operações da PGPM atingirá R\$2,8 bilhões, o que viabilizaria a formação de 7,8 milhões de toneladas de estoques e a realização de 13,8 milhões de toneladas, em contratos de opções de produtos agrícolas, com a retirada do excedente do mercado e melhoria dos preços para os produtos agrícolas.

Outras políticas complementares são necessárias para aumentar a competitividade e o investimento em infra-estrutura, importação de defensivos agrícolas dire-



tamente pelos produtores, implantação do *drawback* “verde/amarelo”, biodiesel de soja, e reduzir a vulnerabilidade do setor rural com a implantação efetiva do seguro rural de forma abrangente.

Para a pecuária de corte, além do impacto negativo do crescimento do custo de produção, da febre aftosa e do câmbio, o setor enfrenta uma concentração cada vez maior de abate nos frigoríficos, principalmente nos exportadores. Para reduzir os custos de produção e dar maior competição, está sendo negociada a desoneração da incidência do PIS/Cofins em toda a cadeia produtiva. Além disso, cabe uma atenção redobrada do sistema de defesa sanitário do País, para assegurar não somente a questão orçamentária, mas também regras claras e bem definidas e um número adequado de técnicos capacitados.

FAT – Giro Rural

Na linha do Fundo de Amparo do Trabalho (FAT) - Giro Rural, foram autorizados créditos de R\$852,52 milhões para o refinanciamento de fornecedores de insumos junto a produtores rurais e cooperativas, relativos às safras 2004/2005 e 2005/2006.

Para o pagamento das prestações de 2006, o governo autorizou o novo prazo de:

- ✓ Custeios prorrogados em 2005;
- ✓ Operações de investimento agropecuário: BNDES/Finame equalizados pelo Tesouro, Finame Agrícola Especial, exigibilidade do crédito rural, Pronaf e do Proger Rural, estimados em R\$7,2 bilhões.

Em que pesem as medidas tomadas, na soja, o carro-chefe da produção de grãos, com exportações previstas, para 2006, para o complexo, de US\$9 bilhões, a situação é dramática nos estados da região central, basicamente em função de três fatores negativos:

1. A valorização do real frente ao dólar;
2. O surgimento da ferrugem da soja;

3. O impacto da subida do frete com os aumentos dos preços do óleo diesel.

Para amenizar a crise, o governo anunciou uma ajuda de R\$1 bilhão para os produtores de soja. Como, em meados de maio, cerca da metade da safra atual de soja estava comercializada, a decisão poderá dar sustentação de preços para um volume de 15 a 20 milhões de toneladas. O governo gastará de US\$0,75 a US\$3 por saca. A linha cobrirá grande parte do custo variável e será bancada por meio de recurso do Tesouro Nacional.

Operacionalmente, haverá quatro etapas. Na primeira, o governo realizará

leilões para determinar o valor máximo da soja que será bancado pelo governo. Os contratos são adquiridos por comerciantes, cooperativas e indústrias, que se comprometem a praticar um preço acima da média de mercado. O desembolso do governo será correspondente à diferença entre o preço de mercado e o acertado nos contratos. O crédito do governo será pago em 2007, para que a operação seja quitada. ■

Onde Saber Mais:

Confederação Nacional da Agricultura

<http://www.cna.org.br>



Custo de produção da soja em Mato Grosso – US\$

Item	Safra 2001/02	Safra 2005/06	Variação absoluta
Frete por hectare (*)	138,0	264,0	126,0
Frete por tonelada (*)	46,0	88,0	42,0
Óleo diesel por hectare (**)	17,5	45,0	27,5
Fertilizantes por hectare (**)	111,3	148,5	37,2
Ferrugem por hectare (**)	Zero	70,0	70,0
Custo fixo por hectare (***)	76,7	131,5	54,8
Custo variável por hectare (***)	339,8	510,8	171,0
Custo total por hectare (***)	416,5	642,3	225,8
Custo fixo por saca (***)	1,5	2,6	1,1
Custo variável por saca (***)	6,7	10,2	3,5
Custo total por saca (***)	8,2	12,8	4,6

Fonte: (*) Aprosoja/Centrogrãos: Sorriso até Paranaguá (**) IMEA (***) EMBRAPA: Primavera do Oeste

Safr 2005/2006

Estimativa de crescimento

A produção brasileira de grãos da safra 2005/2006 está estimada em 121,1 milhões de toneladas. O resultado é 6,3% maior do que a safra anterior, que foi de 113,9 milhões de toneladas. A produtividade é o principal fator na manutenção desse crescimento. O número faz parte do 6º levantamento divulgado pela Companhia Nacional de Abastecimento (Conab), empresa vinculada ao Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento.

A pesquisa, por outro lado, mostra uma redução na colheita de 0,3%, quando comparada ao levantamento do mês passado, o qual apontava uma produção de 121,5 milhões de toneladas. O motivo dessa queda se deve às condições climáticas adversas, como o prolongamento da estiagem na maioria dos estados e o excesso de chuvas no Centro-Oeste, além da

incidência de doenças fúngicas, como a ferrugem asiática, na soja.

Em relação à área plantada, o número permanece o mesmo, ou seja, 47,1 milhões de hectares, ou 4,1% menor que a safra passada (49,1 milhões de hectares). Esse fato ocorre, principalmente, nas culturas de algodão (-27,9%), arroz (-19,8%), soja (-4,7%), milho da segunda safra (-2,0%) e trigo (-14,3%). No entanto, houve crescimento nas áreas de plantio do feijão de primeira safra (+7,6%), de segunda safra (+6,6%) e de milho de primeira safra (+4,9%). O feijão teve o incentivo dos bons preços pagos aos produtores, e o milho, pela ocupação do espaço deixado pela soja.

Milho: quando comparada à safra anterior, a produção do grão de primeira safra teve um aumento de

4,4 milhões de toneladas, saindo de 27,3 milhões de toneladas para 31,7 milhões de toneladas. O da segunda safra aumentou 1,5 milhões de toneladas (18,9%), passando de 7,7 milhões de toneladas para 9,2 milhões de toneladas.

Feijão: houve aumento de 34,4 mil toneladas (3,1%) no da primeira safra, saindo de 1.101,2 mil toneladas para 1.135,6 mil toneladas. O da segunda safra teve aumento de 388,3 mil toneladas (39,4%) e variou de 984,5 mil toneladas para 1.372,8 mil toneladas.

Soja: a produção cresceu 3,8 milhões de toneladas (7,3%), passando de 51,4 para 55,2 milhões de toneladas.

Nesta pesquisa, a Conab manteve contato com os setores de informação dos principais municípios produtores do País. Foram entrevistados produtores rurais, agrônomos e técnicos de cooperativas, de secretarias de agricultura e órgãos de assistência e extensão rural. A partir desta safra, os levantamentos feitos pela Companhia serão realizados mensalmente. ■

Avaliação da Safra 2005/2006 (6º levantamento – maio/2006)

Produto	área plantada (em 1.000 hectares)				produção (em mil toneladas)			
	2004/05	2005/06	Variação (%)	Varição absoluta	2004/05	2005/06	Variação (%)	Varição absoluta
Soja	23.301,1	22.212,9	-4,7	-1.088,20	51.452,0	55.231,8	7,3	3.779,8
Milho	12.208,2	12.585,2	3,1	377	35.006,7	40.834,2	16,6	5.827,5
1ª Safra	9.021,8	9.461,7	4,9	439,9	27.298,4	31.665,9	16	4.367,5
2ª Safra	3.186,4	3.123,5	-2,0	-62,9	7.708,3	9.168,3	18,9	1.460,0
Arroz	3.916,3	3.142,6	-19,8	-773,7	13.227,5	11.737,4	-11,3	-1.490,1
Trigo	2.756,3	2.361,8	-14,3	-394,5	5.845,9	4.873,4	-16,6	-972,8
Feijão	3.942,0	4.165,5	5,7	223,5	3.045,6	3.356,7	10,2	311,1
1ª Safra	1.159,9	1.248,0	7,6	88,1	1.101,2	1.135,6	3,1	34,4
2ª Safra	1.848,6	1.971,5	6,6	122,9	984,5	1.372,8	39,4	388,3
3ª Safra	933,5	946,0	1,3	12,5	959,9	848,3	-11,6	-111,6
Algodão em caroço	1.179,4	850,6	-27,9	-328,8	2.129,1	1.704,6	-19,9	-424,5
Demais produtos	1.751,6	1.743,3	-0,5	-8,3	3.185,8	3.340,8	4,9	155,0
Brasil	49.054,9	47.061,9	-4,1	-1.993,0	113.892,6	121.078,6	6,3	7.186,0

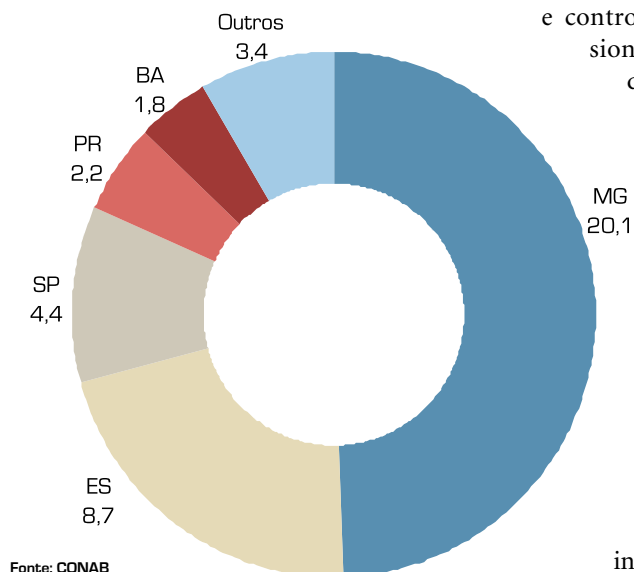
Fonte: Conab

Café

Controlar a oferta

CONFORME a segunda estimativa divulgada pelo Ministério de Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa), a safra de café 2006/07 deverá ficar em 40,62 milhões de sacas de 60 quilos. Houve um aumento de produção de 23,3%, ou 7,67 milhões de sacas em relação à última colheita.

Produção de café por estado - Safra 2006/07 (milhões de sacas de 50 kg beneficiadas)

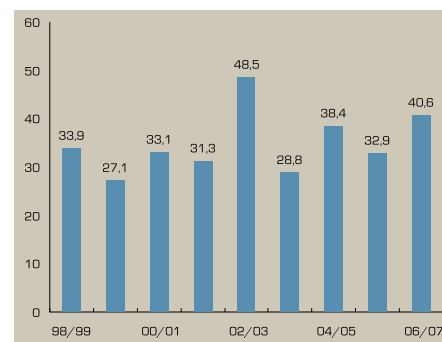


A produção de café arábica deverá ficar em 31,02 milhões de sacas, o equivalente a 76,4%, e a do robusta, em 9,6 milhões de sacas, ou 23,6%. O primeiro registrou crescimento de 30,2% em relação à safra passada, e o segundo, de 5,2%. Na média, a produção brasileira de café, nos últimos cinco anos, foi de 38 milhões de sacas.

O crescimento é explicado, principalmente, devido à elevada bi-anualidade no período, à melhoria nos tratamentos culturais (podas, desbrotas, adubação e controle fitossanitário), impulsionados pela recuperação dos preços, a partir do 2º semestre de 2005.

A pesquisa de campo envolveu 258 técnicos da Companhia Nacional de Abastecimento (Conab) e órgãos conveniados nos principais estados produtores (São Paulo, Minas Gerais, Espírito Santo, Paraná, Bahia e Rondônia) e foi complementada com informações do Geosafra.

Brasil: produção de café [milhões de sacas de 50 kg beneficiadas]



Fonte: CONAB

Uma terceira estimativa de safra será divulgada em agosto, quando boa parte da produção estará colhida, permitindo uma avaliação mais precisa.

No mesmo período, as exportações brasileiras deverão ficar em torno de 26 milhões de sacas/ano, e o consumo interno, em 16 milhões. Já a produção mundial tem se mantido em torno de 120 milhões de sacas para um consumo de 117 milhões.

Colheita e estocagem

Aprovadas pelo Conselho Monetário Nacional (CMN), o MAPA anunciou a liberação de R\$1,578 bilhão para o financiamento da colheita e estocagem de café da safra 2005/2006. Deste volume, serão destinados:

- ✓ R\$178 milhões a uma nova linha de crédito para que as indústrias (especialmente as de pequeno e médio porte) adquiram o café diretamente de produtores ou de suas cooperativas, tendo como encargo financeiro a taxa Selic.
- ✓ R\$600 milhões para a colheita do café a taxas de juros de 9,5% ao ano;
- ✓ R\$800 milhões para a estocagem a taxas de juros de 9,5% ao ano.



Os recursos são suficientes para deslocar a oferta de até 8 milhões de sacas do período da colheita para a entressafra. Até 3 milhões de sacas poderão ter os seus vencimentos pactuados para o final de 2007 e início de 2008. Em 2005, o montante foi de R\$1,25 bilhão.

Esta medida consolida uma política anticíclica e contribui para melhorar a distribuição da oferta do produto ao longo de um plano de safra de 24 meses, com reflexos positivos sobre a renda do setor. Trata-se de uma antiga aspiração dos cafeicultores, torrefadores e exportadores de café. A intenção é deslocar a comercialização de uma parte significativa da safra atual para o primeiro trimestre de 2008, quando deverá ocorrer uma menor oferta.

Funcafé

O caixa do Fundo de Defesa da Economia Cafeeira (Funcafé) para a safra 2006/07 é quatro vezes maior que o do período anterior, porque os cafeicultores, embalados pelos bons preços,

aproveitam para acertar suas dívidas com o governo. Enquanto, no ano passado, estava abaixo de R\$300 milhões, hoje, o valor alcança R\$1,237 bilhão, sendo 37%, ou R\$458 milhões, obtidos com a venda dos estoques de café, e 73%, ou R\$779 milhões, com o pagamento de dívidas antigas. Nesse ritmo, com operações abertas e a receber da ordem de R\$900 milhões, somente o FUNCAFÉ suportará as verbas para colheita e estocagem.

Ficou mantida a Linha Especial de Crédito (LEC) para a estocagem de café com base em 70% do preço de mercado, tendo como beneficiários indústrias e cooperativas de produtores rurais. A LEC, operacionalizada com juros de 8,75% ao ano, tem como fonte de recursos as exigibilidades bancárias e eleva a disponibilidade de recursos para o setor cafeeiro.

A situação difere da intensa descapitalização ocorrida entre 2001 e 2004, quando, segundo estudo do Conselho Nacional do Café (CNC), o preço do

café alcançou os piores níveis históricos, entre US\$43 e US\$73 a saca de 60 quilos, para um custo de produção estimado entre US\$70 e US\$96, com uma produtividade média de 20 sacas por hectare. O setor teve perda avaliada em cerca de US\$2,5 bilhões, durante os quatro anos.

Estratégias

Agora, com ventos favoráveis, a cadeia produtiva da cafeicultura articula outras ações estratégicas. A Associação Brasileira da Indústria de Café Solúvel (ABICS), por exemplo, solicita ao governo federal dividir com a iniciativa privada os custos advocatícios da ação que será movida na Organização Mundial do Comércio (OMC) contra a taxaço imposta pela União Européia à compra do café solúvel brasileiro. O setor privado solicita ainda para o Itamaraty e a Câmara de Comércio Exterior (Camex) participarem das negociações. A decisão da UE faz com que o café solúvel brasileiro perca competitividade frente a outros mercados, como a Colômbia. ■

Soja

Estratégia comercial

Luiz Cláudio Caffagni *

UMA das principais funções dos mercados futuros é, diariamente, sinalizar aos agentes os preços para diversos meses futuros. Em 29 de março de 2006, na BM&F, foi comercializada soja a US\$13,10/sc para maio, a US\$13,17/sc para junho, a US\$13,25/sc para julho, a US\$13,35/sc para agosto, a US\$13,50 para setembro e a US\$13,55/sc para novembro.

Essa sinalização diária de preços, além de outras utilidades, auxilia no processo de decisão do produtor entre vender soja no mercado à vista ou no mercado futuro. Neste ano, em que a atividade de produção de soja está apresentando, muitas vezes, margens negativas, é importante monitorar os preços à vista e futuros, de modo a construir a melhor estratégia comercial.

Suponha que, em 29 de março de 2006, um produtor de Rondonópolis, MT, ob-

serve o preço à vista da soja, disponível na sua cidade, por R\$20,00/sc e o mercado futuro de soja da BM&F para o mês de agosto de 2006 a US\$13,35/sc¹. O que é mais vantajoso: vender à vista ou armazenar e vender no futuro?

Para se decidir sobre qual é a melhor alternativa, é necessário comparar os dois valores na mesma data. Desse modo, deve-se decompor o preço futuro da BM&F e trazê-lo para a data presente. Para tanto, a partir do preço futuro, se desconta o custo de armazenagem, a taxa de juros e a base histórica, chegando ao resultado que pode ser comparado com o preço à vista.

Como os meses futuros da soja vendem no mês anterior (nono dia útil anterior ao primeiro dia do mês de vencimento), deve-se considerar que o preço futuro de agosto de 2006 se refere ao preço em meados de julho de 2006. Para

transformar o preço de dólares para reais, se utiliza a taxa de câmbio de julho, pois é nesse momento que o produtor venderá a soja, caso opte por não vendê-la à vista.

Do preço futuro, se desconta os valores de armazenagem e quebra técnica pelo período em que a soja ficaria armazenada, os custos operacionais do *hedge* (operação de proteção de preço na Bolsa) da soja e cambial, a taxa de juros no período e o frete entre Rondonópolis e Paranaguá. Note que a venda futura a US\$13,35/sc corresponde ao preço de R\$20,19/sc em Rondonópolis na data presente. Por outro lado, se o produtor vender soja à vista a R\$20,00/sc, desembolsará R\$19,80/sc, descontada a corretagem de venda.

Conclui-se que, embora a diferença seja pequena, atualmente é vantagem vender no futuro em relação à venda à vista. Entretanto, o mais importante é mostrar que o constante acompanhamento dos preços à vista e futuros pode gerar oportunidades de obtenção de receitas mais expressivas.

Conforme se pode observar na planilha de simulação, os campos amarelos são as variáveis que permitem alteração de acordo com a situação individual do agente. ■

Onde saber mais: o leitor que desejar receber a planilha, pode solicitá-la pelo e-mail: dma@bmf.com.br.

* Chefe do Departamento de Mercados Agrícolas da BM&F

¹ O preço futuro da soja BM&F se refere ao corredor de exportação de Paranaguá, PR.

Tabela 1 - SOJA : Decisão entre Vender Disponível ou Vender Futuro									
1	Data		29/03/2006						
2	Tax. de câmbio		2,22						
3	O produtor deve:								
4	a) vender à vista no município de		Rondonópolis		e	R\$		20,00 /sc	
5	ou								
6	b) vender futuro na BM&F para o vencimento		ago/2006		e	US\$		13,35 /sc	
7	taxa de câmbio na BM&F para o vencimento		jul/2006			R\$		2,27 /US\$	
8	preço futuro em reais					R\$		30,38 /sc	
9	base =		(diferença de preço entre Rondonópolis e Paranaguá)			R\$		140,00 /ton	
10	preço futuro levado à		Rondonópolis		e	R\$		21,98 /sc	
11	Mês/ano de vencimento		ago/06			Quilzenas:		7	
12	F	Preço futuro				US\$	13,35	/sc	
13	U	Preço futuro (utilizando a taxa de câmbio futura)				R\$	30,38	/sc	
14	T	Armazenagem em R\$	0,05			por quilzena			
15	U	Quebra técnica	0,10			% por quilzena			
16	R	Futuro - custos BM&F - despesas de carrego				R\$	29,49	/sc	
17	O	Dias úteis (11 dias úteis/quilzena)						77 dias	
18		Taxa de juros						16,30%	
19		Valor Presente (Fut - custos BM&F - despesas de carrego - juros - base)				R\$	20,19	/sc	
20	F	Preço disponível em	Rondonópolis			R\$	20,00	/sc	
21	I	Corretagem de venda no físico	1,00%			R\$	0,20	/sc	
22	S	Preço de venda	Rondonópolis			R\$	19,80	/sc	

Caderno Especial

Abag

Associação Brasileira de Agribusiness

Propostas do Agronegócio para o Próximo Presidente da República

Dotação Orçamentária do MAPA
Crédito e Endividamento Rural
Seguro Rural
Tributação
Parceria Público-Privada e Custo Brasil
Segurança Fundiária
Marketing e Venda de Produtos
Contratos nas Cadeias Produtivas
Negociação Internacional
Normas e Certificações
Sustentabilidade
Defesa Sanitária
Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação
Agroenergia
Montagem Institucional





Apresentação

Bases para o futuro

CARLO LOVATELLI
Presidente da Abag

A Abag trará para discussão no seu 5º Congresso Brasileiro de Agribusiness **“Bases para o Futuro”**, a ser realizado nos dias 01 e 02 de agosto de 2006, o documento **Propostas do Agronegócio para o Próximo Presidente da República**, uma verdadeira agenda para o desenvolvimento do agronegócio brasileiro.

A exemplo dos procedimentos adotados nas três últimas eleições presidenciais, de 1994, 1998 e 2002, a iniciativa visa buscar o comprometimento dos candidatos para a solução dos principais fatores que afetam a competitividade do setor.

Os principais pontos foram levantados e discutidos com lideranças e representantes das mais diversas entidades de representação classista, durante o V Fórum ABAG, realizado em março p.p., aos quais agradecemos pelas sugestões e contribuições apresentadas.

A versão final do documento, após complementação e aprovação em plenária no V CBA, para o qual convidamos todos os interessados, será encaminhada aos candidatos, como proposta para a composição de seus respectivos planos de governo para o setor do agronegócio.

Propostas do Agronegócio para o Próximo Presidente da República

Abag, no intuito de apresentar os pleitos do agronegócio para o próximo mandato presidencial (2007 a 2010), elaborou um documento composto de três partes.

Na primeira parte, o cenário de oportunidades a médio e longo prazos, diante das projeções (até 2015) realizadas pela FAO/OCDE para a produção de grãos, carnes e agricultura energética.

Na segunda parte, o horizonte de curto prazo, com base no movimento cíclico da produção de grãos. Uma análise da reversão no quadro de crescimento do período de 1999 a 2004, ante uma fase de retração em 2005 e 2006.

Na terceira parte foram destacados os principais fatores que afetam a competitividade do agronegócio nacional, muitos dos quais recorrentes, com comentários e sugestões de medidas. As propostas foram construídas com o máximo consenso possível entre os grupos de representação do setor, e foram classificadas em 15 temas:

1. Dotação Orçamentária do MAPA
2. Crédito e Endividamento Rural
3. Seguro Rural
4. Tributação
5. Parceria Público Privada e Custo Brasil
6. Segurança Fundiária
7. Marketing e Venda de Produtos
8. Contratos nas Cadeias Produtivas
9. Negociação Internacional
10. Normas e Certificações
11. Sustentabilidade
12. Defesa Sanitária
13. Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação
14. Agroenergia
15. Montagem Institucional

Cenário de oportunidades

O relatório sobre as perspectivas agrícolas mundiais para o período de 2005

a 2015, elaborado conjuntamente pela primeira vez pela Organização de Cooperação e Desenvolvimento Econômico – OCDE e pela Organização das Nações Unidas para a Agricultura e Alimentação – FAO, traz informações indispensáveis para a análise do agronegócio brasileiro e mundial.

O estudo mostra a influência do Brasil e de outros países pujantes no agronegócio na evolução das agroexportações. Um tênue choque na demanda de alimentos na China e Índia provocará ajustes externos não negligenciáveis.

A produção agrícola global deverá crescer no cenário 2010, o equivalente a uma safra brasileira de grãos, e no cenário 2015, duas safras. Nas carnes, nestes mesmos cenários, uma e duas vezes, respectivamente, o volume da produção corrente nacional.

O trabalho aponta o Brasil como o maior ganhador entre as nações agrícolas exportadoras nos próximos dez anos, deixando para trás, por exemplo, os Estados Unidos no comércio mundial de oleaginosas, e a Austrália, no comércio de carne bovina.

Na agricultura energética, cada país sai na corrida do desenvolvimento de combustíveis limpos e renováveis, diante da escalada de preços e dos sinais evidentes de esgotamento das principais fontes supridoras de petróleo. O sucesso do Proálcool e a aceitação pelo consumidor do

Cadeia sucroalcooleira: expansão no cenário de 2010

Alcool	11 bilhões de litros
Açúcar	9 milhões de toneladas
Área cultivada	2,3 milhões de hectares
Capacidade de moagem	800 mil toneladas por dia
Empregos	300 mil
Investimentos em campo e máquinas	US\$ 1 bilhão
Investimentos em fábrica	US\$ 2 bilhões
Exportação	US\$ 3 bilhões

Fonte: UNICA, 2005

carro *flex fuel* servem de esperança para que o mesmo suceda com outros biocombustíveis.

Essa oportunidade externa, inédita na história do agronegócio nacional, necessita que um novo modelo estrutural e organizacional seja construído entre o governo e a iniciativa privada. Uma tarefa de superação de barreiras, com a quebra de paradigmas atávicos e arraigados na forma de pensar e agir dos tomadores de decisão, de ambas as partes do setor.

Em ano de eleição à Presidência da República e ao Congresso Nacional, paira no ar a questão: **como o Brasil deve se preparar para aproveitar as oportunidades que o mercado internacional lhe proporciona?**

Gerar massa crítica, com foco na vocação histórica do País, enquanto celeiro

Produção mundial [milhões de toneladas]

Produto	2004/05 [a]	2010/11 [b]	2014/15 [c]	[b-a]	[c-a]
Cereais	2.032,1	2.137,9	2.262,8	105,8	230,7
Oleaginosas	283,2	313,0	342,4	29,8	59,2
Carnes	242,8	271,5	291,6	28,7	48,8

Fonte: OCDE/FAO, junho/2005

de alimentos, e agora, como produtor de combustível a partir da biomassa.

A agropecuária é uma atividade à mercê de movimentos cíclicos por uma série de fatores conjunturais (produção, demanda, clima, pragas e doenças, preço, política econômica e agrícola etc.) e estruturais (tecnologia, gestão etc.).

Logo, como planejar estratégias básicas para que o setor cresça e se desenvolva de forma sustentável, a médio e longo prazos?

O avanço será conceber um modelo que aprimore a administração do setor. A produção rural requer medidas de apoio para suportar o impacto das forças fortuitas. Não existe país no mundo com produção primária expressiva, que apresente um nível de suporte tão baixo como o do Brasil, segundo as análises da OCDE.

A vitalidade do agronegócio depende de estratégias públicas e privadas articuladas. O choque de privatização é sempre necessário, mas não suficiente. Os recursos devem ser alocados e aplicados com extrema racionalidade. Existem áreas que podem andar com as próprias pernas, diante de um mínimo gasto oficial, mas há outras em situações opostas.

Antecedentes próximos

Desde 1998, embalado por um conjunto de eventos favoráveis e sucessivos, o agronegócio cresceu muito, principalmente em sua orientação para o mercado externo. **Esse caminho é irreversível e prosseguirá em curso.** Os investimentos expandiram a área plantada em quase um terço, enquanto as exportações praticamente dobraram. É a roda da fortuna da economia brasileira.

Embora as cadeias das chamadas 4 C's (café, cana-de-açúcar, citrus e celulose) experimentem uma conjuntura mais favorável, na comercialização da safra 2004/05 a crise se instala, em especial no segmento de cereais e oleaginosas.

Esse contexto era previsível, diante do grau elevado de endividamento dos produtores, da ausência de seguro rural e da escassez de recursos para garantir renda e liquidez na comercialização. As taxas de

juros e do câmbio também são algozes desse processo, além dos subsídios concedidos pelos países desenvolvidos aos seus produtores, e da queda dos preços internacionais das *commodities* agrícolas.

Para tornar o ambiente mais turbulento, apareceram no segundo semestre de 2005 novos registros de febre aftosa no Mato Grosso do Sul e Paraná, respectivamente, depois de seis e dez anos consecutivos sem o foco da doença. Com isso, imediatamente afloraram os movimentos de:

2,50. Nesta safra 2005/06, nefastamente prevaleceu essa assimetria. O dólar, na fase de plantio a R\$ 2,40, tem cotação na colheita em torno de R\$ 2,15. A conta não fecha.

No momento, produtores enfrentam uma situação dramática com o aumento de custo, a queda do câmbio e a depreciação de preços de seus produtos. **A aplicação de medidas anticíclicas poderia ter amenizado o comprometimento da rentabilidade.**

Antecedentes Próximos

Item	1999 a 2004	2005 e 2006
Área	Forte expansão	Retração
Câmbio	Desvalorizado	Valorizado
Preços	Favoráveis	Desfavoráveis
Doenças	EUA e UE	Brasil
Exportação	Dobra	Cresce
Renda	Cresce	Diminui
Imobilização	Alta	Alta
Dívida	Com liquidez	Sem liquidez

- a) embargo nas exportações;
- b) queda dos preços, principalmente nos territórios destes estados.

A situação difere da dos dois focos constatados em 2004, nos estados do Pará e Amazonas, ambos localizados em circuitos não livres de febre aftosa.

Enquanto isso, com a subida do preço do petróleo no mercado internacional, a agroenergia desponta nas discussões empresariais e governamentais. **É uma área sinérgica à agricultura alimentar**, com maior potencialidade de geração de renda e emprego com o Plano Nacional de Agroenergia e os maciços investimentos na construção de usinas para produção de açúcar, álcool e co-geração de energia.

Se na safra 2004/05, durante a fase de plantio das lavouras, o dólar valia R\$ 3,10, durante a colheita ficou em R\$

Propostas de medidas

Responsável direto pelo saldo positivo registrado na balança comercial, e produtor de alimentos baratos que seguram a inflação, a agropecuária demanda recursos em quantidade e custos compatíveis com as peculiaridades do setor. O câmbio valorizado compromete o retorno do capital investido na atividade produtiva. Desamparado do seguro rural, os produtores sofreram perdas irreparáveis com as estiagens de 2005.

Se a área de produção de cereais e oleaginosas diminuiu na safra 2005/06, o quadro provavelmente se repetirá na safra 2006/07. Isso poderá afetar o abastecimento e pressionar a inflação nos exercícios de 2007 e 2008. Em contrapartida, a Argentina e os EUA ampliam as áreas com as lavouras.

Nos próximos anos, de qual setor o País dispõe para dar pronta resposta e fazer a sua inserção na economia global e competitiva?

O objetivo é clarear a visão sobre as alternativas para o agronegócio brasileiro desenvolver forças competitivas e avançar no mercado mundial. Para facilitar a uniformidade do discurso, alguns temas considerados estratégicos foram selecionados e aglutinados.

Determinados assuntos, face suas particularidades e especificidades, devem ser tratados com suas respectivas cadeias produtivas. A seguir, é apresentada uma agenda mínima dos pontos críticos que afetam a competitividade do agronegócio.

Dotação Orçamentária do MAPA

Recursos adequados à magnitude do setor

Contexto

O agronegócio transita entre duas forças: o mercado e o Estado. Como as imperfeições fazem parte do funcionamento do primeiro, o segundo precisa regulamentar para que não haja distanciamento do equilíbrio competitivo.

A qualidade da pressão dos grupos de interesse do agronegócio sobre o Estado mostra pouca eficácia. **A evidência mais marcante é o declínio ao longo do tempo na dotação orçamentária do MAPA: de 3,0% para 0,3% dos recursos da União, nos últimos vinte e cinco anos.**

A tomada de decisão do governo, realizada ao sabor do fluxo de caixa do Tesouro Nacional, é incondicional nos cortes de recursos. No MAPA existem áreas prioritárias que não suportam contingenciamentos, como a sanidade.

Por sua vez, a renda da agropecuária depende do aporte de recursos para:

- i. Operações Oficiais de Crédito (OOC) destinadas à formação de estoques oficiais e ao financiamento de outras operações de venda – os

Prêmios de Escoamento da Produção e de Risco de Opção Privada;

- ii. formação de estoques privados (operações de Empréstimos do Governo Federal - EGF);
- iii. prorrogação de parcelas vencidas dos programas Pesa, Securitização, Pronaf, Proger Rural, Procer, Prodecer e Fundos Constitucionais;
- iv. ampliação das modalidades do seguro rural.

Objetivo

Fazer com que o Estado tenha importante papel como indutor do desenvolvimento na:

- i. formulação e implementação de políticas públicas;
- ii. correção das imperfeições oriundas da desigualdade entre os agentes das cadeias produtivas que atuam no mercado.

A administração federal e a iniciativa privada precisam trabalhar com melhor visão de médio e longo prazos.

Estratégia

Os recursos alocados no MAPA devem ser compatíveis com a magnitude do setor na economia nacional: 30% do PIB, 39% das exportações e 37% dos empregos.

O tamanho do Estado na relação com o agronegócio necessita ser revisto para dar mais racionalidade de gastos e evitar duplicidade de funções. Existem áreas passíveis de rearranjos organizacionais que podem constituir um avanço no conceito de liberdade com responsabilidade, para os setores de interesse público.

Crédito e Endividamento Rural

Desatar o nó das negociações

Contexto

A oferta de recursos pelo sistema nacional de crédito rural, a juros mais baixos, não acompanha o aumento da área plantada

e a maior necessidade de capital de giro. A relação entre oferta de crédito e área plantada de grãos caiu de R\$ 3,46/hectare para R\$ 0,98/hectare, da safra 1995/96 para a 2005/06.

A oferta de crédito rural está diretamente vinculada com a adimplência das suas operações. As negociações nos programas de repactuação das dívidas na Securitização, PESA e Recoop comprometem a disponibilidade de recursos.

Segundo a Comissão de Agricultura da Câmara dos Deputados, **o montante da dívida ultrapassa R\$ 30 bilhões e representa mais de dois terços do volume de recursos anunciados no Plano Safra 2005/06.**

Objetivo

Garantir a oferta de recursos para o crédito de custeio e investimento em quantidade adequada e no momento certo, face à característica sazonal da agropecuária.

Estratégia

Desatar o nó das operações pendentes no crédito rural, **com uma definição sobre o que pode ser resgatado ou considerado perdido, para avaliar os seus impactos na política agrícola**, com a quantificação do volume de recursos gastos na equalização dos juros:

- i. com o Tesouro;
- ii. na caderneta de poupança rural;
- iii. nos programas de investimento da integração lavoura-pecuária.

Entra nesse levantamento o processo em curso das parcelas vencidas em 2005 e 2006 dos programas PESA, Securitização, Pronaf, Proger Rural, Procer, Prodecer e Fundos Constitucionais, bem como os juros cobrados pelos bancos privados, e não apenas pelos bancos federais e cooperativos.

Para possibilitar novos financiamentos é importante uma reavaliação de ativos apresentados pelos produtores, há anos, como garantias nas operações, de modo a liberar os valores excedentes.

Os montantes das operações da OOC e EGF devem ser suficientes para manter um estoque estratégico, anunciados a

cada Plano Safra e não sujeitos a contingenciamentos.

Os bancos privados e cooperativos ficaram autorizados a:

- i. operar com a carteira de poupança rural, hoje mantida só pelos Bancos do Brasil (BB), do Nordeste (BNB) e da Amazônia (BASA) e pelos cooperativos Bancoob e Bansicredi;
- ii. repassar dinheiro do FAT, hoje realizado por BB, BNB, BASA, BNDES e CEF (a mudança dependerá de lei).

A diminuição da taxa de juros leva ao aumento dos depósitos à vista dos bancos e, por consequência, dos recursos da exigibilidade. É preciso reduzir substancial e rapidamente a taxa de juros vigente no País, uma das maiores do mundo, que penaliza sobremaneira a competitividade das cadeias produtivas, bem como utilizar outras ferramentas de controle das finanças nacionais que desestimulam o ingresso de capital especulativo.

Com juros menores, os custos da nova família de papéis lançados pelo governo também caem. No caso do CDA e WA, cujos títulos são negociados sem haver movimentação e pagamento de mercadoria, cabe definir se o valor, para efeito de recolhimento do ICMS, é o da primeira ou o da última emissão.

Ainda com relação ao crédito, é fundamental estimular o uso de mecanismos operacionais de *hedge*, como os contratos futuros e de opções existentes na Bolsa de Mercadorias & Futuros. Para estimular o uso destas ferramentas uma das sugestões é o uso dos recursos do crédito rural obrigatório dos bancos para financiar os ajustes diários e as margens de garantia aos produtores agropecuários. Com isto, o produtor diminui seu risco e oferece mais segurança ao credor.

A busca de recursos externos constitui outra alternativa para ser trabalhada pelo governo e pela iniciativa privada. Uma operação de longo prazo, por exemplo, de quinze anos, em que a garantia seja a entrega física da produção.

Quanto ao câmbio, a sua volatilidade provoca uma série de dificuldades, principalmente quando o Real fica valoriza-

do frente à cesta das principais moedas internacionais. A administração da taxa não pode deixar inadequadas as relações de troca no agronegócio, pois a disparidade com os níveis praticados no comércio internacional desfavorece as exportações, compromete a rentabilidade das operações e amplia o endividamento do setor.

Seguro Rural

Aproximação à agropecuária do primeiro mundo

Contexto

Dois riscos constituem sérios problemas à continuidade da atividade: o de produção e o de preços.

Enquanto o risco de produção deriva de adversidades climáticas e ataques de pragas e doenças, o risco de preço advém da oscilação entre a oferta e a demanda de cada produto.

Se o risco de preço pode ser minimizado por meio de instrumento de mercado futuro e de opções, já existente, para se proteger contra o risco de produção, o País precisa desenvolver um abrangente seguro de produção.

A Lei do Seguro Rural nº 10.823 foi sancionada pela Presidência da República em 19 de dezembro de 2003. Até então o Brasil não tinha nenhum mecanismo para proteger a renda do produtor. Havia apenas o Programa de Garantia da Atividade Agropecuária (PROAGRO), que cobria o crédito de custeio.

A principal distância entre a nossa agropecuária e a dos países desenvolvidos é justamente a falta de garantia de renda.

Um seguro de produção, e não de crédito. O novo instrumento de política agrícola brasileira assegura a diferença entre a estimativa do produtor e a colheita efetiva, em caso de frustração de safra.

Regido por lei orçamentária, o atual Fundo de Seguro Rural é definido e esgotado em cada exercício. Em 2005, o MAPA contava com R\$ 10 milhões para subvenção do prêmio do seguro, mas como as

operações só começaram a ser feitas em novembro, foram gastos apenas R\$ 2,3 milhões. É um montante pequeno diante dos prejuízos provocados pela seca. A queda na renda do setor foi da ordem de R\$ 18 bilhões, sendo R\$ 10 bilhões na soja, R\$ 4 bilhões no milho e o restante nas demais atividades. Para 2006, o orçamento previsto para subvenção é de R\$ 45 milhões. **Nos EUA, em 2003, o prêmio arrecadado foi de US\$ 3 bilhões para um valor coberto de US\$ 40 bilhões.**

Objetivo

Implementar com urgência instrumentos perenes de garantia de renda e de seguro rural, **como medidas anticíclicas, para dar sustentabilidade para o crescimento e desenvolvimento do agronegócio.**

Estratégia

Um passo vital é a tomada de decisão política do governo de participar com parte importante do programa, como nos Estados Unidos e Europa. O sistema exige a existência de elaborada normatização técnica, com fiscais e peritos para monitorar o programa.

Outro caminho indispensável é a construção de um banco nacional de dados para:

- i. definir culturas e riscos cobertos pelo seguro;
- ii. estabelecer critérios para produtos, escala de produção e tamanhos de propriedades;
- iii. precificar coberturas e riscos;
- iv. quantificar as catástrofes em níveis regionais.

É necessária a constituição e regulamentação de um Fundo de Amparo à Catástrofe, como existe em muitos países, que garanta massa de recursos considerável para atender as necessidades da agropecuária brasileira.

A criação de uma agência ou mesmo uma comissão ajudará a impulsionar o sistema. Alterações na legislação terão de ser promovidas.

O envolvimento do sistema privado seguro é importante, com pagamento de parte do prêmio arrecadado em troca de

maior participação no sistema. Outra alternativa para aumentar a capacidade do Fundo são as operações internacionais de resseguro. Como não há catástrofe todo ano, a cada exercício a reserva técnica é aplicada e, portanto, se torna mais robusta.

Para a massificação do sistema a longo prazo, deve se prever a participação obrigatória de todos os produtores. O desenvolvimento de campanhas de esclarecimento ao produtor é fundamental nesse processo.

Como são indutoras de tecnologia, as seguradoras cobrem os produtores que seguem as recomendações técnicas e indenizam os sinistros dos segurados. No conjunto, o custo final de uma operação, que envolve governo, produtores e seguradoras, ganha mais eficácia.

Merece também atenção a concessão de maiores limites de seguro para os armazéns gerais, de modo a viabilizar o uso de *warrants* agropecuários e conhecimento de depósitos agropecuários. De acordo com as normas do IRB o limite de seguro é definido pelo Patrimônio Líquido. Para haver maior flexibilidade nessa exigência, uma alternativa é adotar o critério de performance, com base no registro do valor da mercadoria armazenada.

Enfim, diante da cobertura da produção, por meio de um seguro de produção para proteger a quebra de safra, junto com os mercados futuro e de opções para enfrentar os riscos de preços, **fica fechada a equação: Renda = Quantidade x Preço.**

Tributação

Aproximação dos padrões internacionais

Contexto

A análise da competitividade do agronegócio passa por uma avaliação do impacto da carga tributária (PIS, COFINS, IR, etc.) nas cadeias produtivas. **Levantamento do Instituto Brasileiro de Planejamento Tributário (IBPT) aponta que, de 1998 até 2004, foram editadas cerca de 220 mil**



normas tributárias no País. Isso equivale a 55 novas regras por dia útil.

A mudança na sistemática de cobrança do PIS (Programa de Integração Social) e COFINS (Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social) por meio da Lei nº 10.833 de 2003, que passaram a ser não cumulativos, trouxe interpretações diferentes. Em dois anos houve mais de 150 alterações jurídicas. Em 2002, ambos os tributos participavam com 26,8% da arrecadação federal, e em 2005 ultrapassou os 30%.

Hoje são isentos do PIS-Pasep (Formação do Patrimônio do Servidor Público) e da COFINS alguns insumos e também o arroz, feijão, farinhas de milho e de mandioca, frutas, verduras e ovos.

Existem alguns casos críticos, em produtos sensíveis à competição internacional, como a soja, o carro chefe da produção nacional de grãos. Com a aprovação da Lei Complementar nº 87, conhecida como Lei Kandir, em setembro de 1996, um quadro de distorção foi montado no complexo da oleaginosa.

Com a isenção de ICMS, as exportações em grãos aumentaram em relação ao farelo e ao óleo. No primeiro produto

o Brasil ganhou participação mundial, mas nos outros dois teve perdas. A desoneração dos derivados na cadeia não foi completa.

Os avanços das áreas de produção para o Centro-Oeste aumentaram as distâncias entre as lavouras e as indústrias de moagem, concentradas no Sul e Sudeste. Muitas vezes há necessidade de redirecionar a matéria-prima. O excedente existente em alguns estados vai para as indústrias localizadas em outras unidades federativas, com oferta inferior à demanda instalada.

Face à incidência de 12% na passagem do grão entre os estados, quando da industrialização interna, há perda de competitividade da cadeia nacional no exterior. O foco das corporações passou a ser o embarque de grãos. Como resultado, seus investimentos priorizaram a instalação de grandes unidades moageiras, de alta escala e menor custo de produção, na Argentina.

A logística de produção, industrialização e exportação no complexo soja ficaram completamente inadequadas. A recuperação dos créditos do recolhimento de ICMS é complexa, demorada e sofre deságio. O recolhimento feito no estado

produtor e exportador do grão precisa ser transferido para o estado onde está situada a planta industrial.

Este acúmulo estrutural no crédito de ICMS sangra o capital de giro empregado para gerar mais produção. No Sul e Sudeste as indústrias desativam unidades de processamento. No Centro-Oeste não há estímulos para realizar investimentos. Nesse compasso, o Brasil poderá se tornar importador líquido de óleo e farelo.

Também no Funrural falta um tratamento isonômico ao complexo soja. Na venda direta do grão para exportação não há incidência. Porém, ela ocorre no caso da venda do grão para industrialização, mesmo que seus derivados (farelo e óleo) sejam destinados à exportação.

Objetivo

Estabelecer uma carga tributária adequada que não onere a segurança alimentar interna e penalize a competitividade externa do agronegócio.

Dotar medidas para ampliar a base de arrecadação e permitir melhor distribuição da carga tributária na sociedade.

Estratégia

Estender o benefício de isenção do PIS-COFINS para todos os insumos agropecuários e produtos como carnes, trigo e derivados, complexo soja, algodão e derivados, entre outros. Com isso, poderia ser estudada a retirada do crédito fiscal presumido na compra de produtos agropecuários, que é de 60% para produtos animais e de 35% para vegetais.

No âmbito do Mercosul, uma harmonização tributária se faz necessária também no complexo soja, com relação à aplicação da tarifa externa comum. A Argentina pratica uma escalada nas alíquotas favorável à exportação dos derivados, de 20%, enquanto dos grãos é de 23,5%. O Brasil privilegia a exportação de grãos. A persistência desse quadro levará à montagem de plantas na Argentina, supridas por matérias-primas produzidas no Brasil.

De modo geral, o sistema tributário nacional é complexo e difere dos padrões mundiais. É preciso eliminar a

cumulatividade, a exemplo da CPMF e de regimes da COFINS e do PIS. No que se refere ao ICMS, o tratamento deve ser isonômico em todo território nacional, com regulamentação única. Grande parte dos países adota o imposto sobre valor agregado (IVA) e este é um bom exemplo a ser seguido.

Parceria Público Privada (PPP) e Custo Brasil

Maior competitividade para as cadeias produtivas

Contexto

O crescimento do agronegócio depende diretamente de investimentos em infraestrutura, para melhorar a sua logística e angariar mais competitividade. Os gargalos existentes nos setores de armazenagem, transporte e portos afetam a competitividade do setor.

Para uma safra de 130 milhões de toneladas de grãos, que é a atual capacidade de produção do campo, não há possibilidade de armazenamento e escoamento no período de maior pressão, entre o segundo e terceiro trimestres. **O resultado de uma colheita mais farta acarretará a chamada crise de abundância, com prejuízo certo para o setor e para a economia brasileira.**

O agronegócio embala a produção em diversos outros setores. A indústria ferroviária, impulsionada pela demanda crescente do transporte de cargas, cresceu 66% em 2005. A fabricação de vagões chegou a 7.500 unidades, ante minguidas seis em 1991. A movimentação das cargas marítimas dos portos teve um crescimento vertiginoso de 44% nos últimos cinco anos.

O Congresso aprovou a Lei nº 11.079, em 30 de dezembro de 2004, que instituiu normas gerais para licitação e contratação de PPP's no âmbito da administração pública. No ano passado, o instrumento não saiu do papel, entre outros motivos, porque as regulamen-

tações necessárias não foram concluídas.

A última delas ocorreu apenas em janeiro último, quando o governo criou o Fundo Garantidor da PPP, formado por ações do Banco do Brasil, da Eletrobrás e da Companhia Vale do Rio Doce, avaliadas em R\$ 3 bilhões e repassáveis à iniciativa privada, caso a União não honre seus compromissos durante a vigência dos contratos.

Objetivo

As PPP's são fontes de recursos para serem aportados em empreendimentos previamente priorizados do ponto de vista técnico e econômico.

Estratégia

Um programa agressivo de investimentos voltado para o agronegócio significa mais renda e empregos no futuro. São muitas alternativas de projetos com relação benefício/custo positiva e atrativas taxas de retorno.

Estabelecer um comprometimento para levar adiante uma política prioritária de investimento concentrada na infraestrutura de suporte ao agronegócio. Os entraves federais nos processos têm que ser sumariamente eliminados, para que os projetos sejam iniciados imediatamente.

Segurança Fundiária

Assegurar o direito de propriedade

Contexto

Nas recentes décadas, a agropecuária nacional sofreu mudanças significativas. A crise atual na área de grãos não é decorrência de ineficiência produtiva e de subutilização de área. Nos últimos dez anos a produção de grãos e oleaginosas cresceu 50% e a área plantada expandiu em um terço, 11,1 milhões de hectares. De 2001 a 2005, o saldo comercial do setor dobrou. **São números exitosos.**

No último triênio, as estiagens acarretaram perdas da ordem de 35 milhões de

toneladas, quando medidas pela diferença entre produção esperada e realizada. Enquanto os custos de produção inchavam com a subida dos preços do petróleo e do aço, a taxa de câmbio do real frente ao dólar valorizava.

Objetivo

Manter os índices de produtividade para discriminar as terras passíveis de desapropriação, principalmente nesta fase de ajuste e transição da agropecuária, com sério risco de diminuição de área e de queda no padrão tecnológico.

Estratégia

O governo deve zelar, em qualquer tempo, pelo cumprimento do estado de direito da propriedade rural. A garantia da paz no campo é um dos pressupostos básicos para atrair recursos para investimentos produtivos e trazer prosperidade para o agronegócio.

O modelo de reforma agrária deve focar a capacidade de produção, a fixação da mão-de-obra e não a distribuição de terras. O objetivo é estimular a emancipação econômica, com geração de renda, empregos e oportunidades. Uma alternativa é a criação de programas de financiamento para a compra de glebas que priorizem o indivíduo com vocação para trabalhar no campo.

A experiência baseada em arrendamento, ocorrida no Triângulo Mineiro, pode ser o embrião para a modernização das políticas fundiárias. Tradicional na pecuária extrativista, a região se transformou num rico pólo produtor de grãos, a partir da união de interesses comuns entre proprietários de terras e mão-de-obra com experiência na lida agropecuária. Um modelo de parceria empresarial.

Quando o assentado paga o direito de uso da terra com o valor da sua produção, os programas de reforma agrária podem dar bons resultados. Neste formato, aplicado com êxito em países do sudeste asiático, o assentado recebe orientação do que produzir, com base em estudos de viabilidade econômica. À

medida que cumpre sua meta de produção, o assentado abate do preço da terra o valor produzido.

Marketing e Venda de Produtos

Parceria do MAPA com a APEX

Contexto

Se o Brasil teve avanço significativo na área mercadológica de seus produtos ligados ao agronegócio, há ainda um longo caminho a ser percorrido. O melhor desempenho é verificado nos setores de frutas e carnes, cujos produtos são expostos e apresentados nas principais feiras e exposições do mundo. O leque de destino das exportações nacionais não mais fica concentrado nos Estados Unidos e União Européia.

Nos Estados Unidos, os trabalhos de exportação de milho e sorgo são desenvolvidos pela U.S. Grain Council, uma agência sem fins lucrativos, cujos fundos advêm de contribuições governamentais e privadas. As principais cadeias produtivas do agribusiness norte-americano possuem agências para promover o acesso de seus produtos aos mercados externos.

Objetivo

Desenvolver no MAPA a cultura voltada para a promoção das exportações nas cadeias produtivas do agronegócio.

Estratégia

O desenvolvimento do Programa de Tecnologia Industrial Básica – TIB e a aplicação de certificações aos produtos são mensagens importantes para conquistar mais clientes consumidores. O posicionamento de venda dos produtos deve levar em conta a segmentação de mercado entre convencionais, orgânicos e transgênicos.

O MAPA deve montar o seu próprio programa externo de marketing e vendas para, em parceria com a APEX, do Ministério de Desenvolvimento, Indústria e Comércio – MDIC, desenvolver ações que tragam respostas positivas para alguns produtos estratégicos.

No caso do milho, um produto prioritário na agricultura de grãos e para o complexo carne, por exemplo, a exportação com contratos de entrega a médio prazo daria mais estabilidade à produção e ao preço interno. Já na cadeia produtiva dos orgânicos, cujo consumo cresce nos países mais ricos, colaboraria para organizar, profissionalizar e elevar o valor agregado de seus produtos.

Associado à questão do marketing e venda de produtos aparece o fortalecimento do trabalho da imagem do setor



perante a opinião pública. Mostrar o nível aprimorado de gestão e tecnologia desenvolvido pelo setor, bem como o seu papel crucial para o desenvolvimento do País, é uma necessidade constante. As cadeias produtivas podem melhorar muito a sua comunicação com a sociedade.

Contratos nas Cadeias Produtivas

Uma questão de ética

Contexto

A aplicação dos contratos de compra e venda entre produtores e agroindústria mostra o grau de maturidade e fortalecimento das cadeias produtivas.

O sistema de integração entre as agroindústrias e os criadores de aves e suínos é um modelo de sucesso e em contínua expansão no País, desde os anos setenta.

Já na soja, o modelo fortaleceu o incremento recente da lavoura. Contudo, a falta de seu cumprimento na safra 2003/04, com a mudança no cenário de preços entre os períodos de colheita e plantio, desabonou todo esse processo. Até agora o estrago não foi reparado, pois um rompimento unilateral coloca em xeque a credibilidade e a transparência do sistema.

Na cadeia produtiva da cana-de-açúcar desperta a atenção o Conselho dos Produtores de Cana, Açúcar e Alcool do Estado do São Paulo (Consecana), em vigor desde 1998, como instrumento para balizar o preço pago pela usina ao fornecedor. Um avanço será o estabelecimento de contratos de comercialização de longo prazo entre usinas e distribuidoras de combustíveis, principalmente durante o período crítico da entressafra.

Objetivo

Estimular a adoção de contratos como alternativa importante para:

- i. carrear recursos para o setor primário, fora do sistema oficial;
- ii. harmonizar os conflitos de distribuição de renda nas cadeias produtivas.

Disseminar a consciência da necessidade de transparência, credibilidade e cumprimento entre as partes envolvidas, em que o elemento-chave é a ética.

Estratégia

Estimular o emprego deste modelo em outros segmentos, como os de citrus e carnes.

A inclusão de cláusula para dirimir conflitos em conselhos arbitrais representa uma facilidade para a solução de controvérsias e é uma evolução, do ponto de vista mercadológico.

Negociação Internacional

Inserção crescente no mercado externo

Contexto

Com a integração dos países em blocos econômicos, a uniformização dos sistemas produtivos no agronegócio e a harmonização do aparato regulatório (normas, regulamentos e avaliação de conformidade), o Brasil passou a participar como signatário de acordos internacionais nas áreas de:

- i. Tarifas e Comércio
- ii. Medidas Sanitárias e Fitossanitárias - SPS

iii. Barreiras Técnicas ao Comércio - TBT

iv. Inspeção Pré-embarque

v. Regras de Origem

vi. Procedimentos para Licenciamento de Exportações

vii. Direito da Propriedade Intelectual Relacionado ao Comércio - TRIPS

viii. Segurança Alimentar

Entre outras tarefas, a agenda passa pelos contenciosos na OMC, como as barreiras tarifárias ligadas ao algodão, açúcar, camarão, e as barreiras não tarifárias nos casos do frango (nitrofurano), polpa cítrica (dioxina) e soja (carboxin). Como esses processos são burocráticos, morosos e caros, há exigência de uma gestão contínua e eficaz.

Há também um conjunto de trabalhos e estudos para apoiar as negociações nas Rodadas da OMC, na formação da ALCA, no âmbito do MERCOSUL, etc.

Objetivo

Essa nova ordem de negociação exige maior articulação entre governo, enquanto executor dessas tarefas, e a iniciativa privada, envolvida diretamente nas operações de produção e comercialização dos produtos.

Estratégia

Reforçar o papel do governo nas negociações comerciais externas:

- i. Câmara de Comércio Exterior (CAMEX) – continua como órgão de



colegiado de coordenação, em nível ministerial, integrada pela Casa Civil e Ministérios da Fazenda, das Relações Exteriores, da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, do Planejamento, e do Desenvolvimento, Indústria e Comércio. Relacionado ao Comércio – TRIPS;

ii. criação do cargo de Ministro para a Coordenação do Comércio Exterior na CAMEX – importante para dar um ponto focal às decisões;

iii. nomeação de adidos comerciais em países estratégicos do ponto de vista comercial, como a China, a Índia, a Rússia, a União Européia e os Estados Unidos, dentre outros.

O papel do Fórum Permanente de Negociações Agrícolas Internacionais (Abag, CNA e OCB), como o canal legítimo de interlocução do setor com o governo, deve ser fortalecido.

Normas e Certificações

Defesa contra as barreiras não-tarifárias

Contexto

A natureza das barreiras protecionistas no comércio internacional tende:

- i. à redução de tarifas nas importações, ao *dumping* nas exportações e aos subsídios a crédito e preços;
- ii. a aumentar nas questões sanitárias, ambientais e sociais.

Com isso, a operacionalização do Acordo Sobre Barreiras Técnicas (TBT), na OMC, da qual o Brasil é também signatário, ganha relevância. Es se processo incorpora na cadeia produtiva a participação da Associação Brasileira de Normas Técnicas – ABNT (normalização), do Instituto Nacional de Metrologia, Normalização e Qualidade – INMETRO (medição) e das entidades credenciadas (conformidade às normas).

Já há algum tempo, como garantia da qualidade dos produtos agropecuários, os países desenvolvidos exigem de seus fornecedores:

- i. a adoção do Sistema de Análise de Riscos e Controle de Pontos Críticos ao longo das cadeias produtivas (*HACCP – Hazard Analysis and Critical Control Point*);
- ii. a ampliação das exigências do Padrão de Identidade e Qualidade dos Produtos de Origem Animal e Vegetal (Programa de Produção Integrada – PI e Sistema Brasileiro de Identificação e Certificação de Origem Bovina e Bubalina – SISBOV).

Objetivo

Incorporar formalmente às discussões de comércio a abordagem de *normalização*, ao invés de *regulamentação* pública tradicional.

Estabelecer critérios de equivalência entre processos de avaliação da conformidade, de maneira que as *certificações nacionais* possam ser reconhecidas em operações de comércio internacional.

Evitar gastos de recursos e tempo com base em referências apenas dos países importadores (*European Retailer Produce Working Group – EUREP e Good Agriculture Practices – GAP*).

Estratégia

Implementar o Programa de Tecnologia Industrial Básica (TIB) e os Serviços Tecnológicos para a Inovação e Competitividade. A coordenação é do Ministério de Ciência e Tecnologia. O objetivo é ampliar e se beneficiar da infra-estrutura oferecida pelos institutos de pesquisa e tecnologia do País.

Como as suas funções tecnológicas (*) se confundem com as próprias barreiras técnicas de comércio dos acordos e regras na OMC, a TIB é um instrumento formal para o Brasil mostrar o seu conhecimento e capacitação no agronegócio.

A Abag, com recursos da FINEP, por meio do projeto aprovado pelo Fundo Setorial do Agronegócio, do Ministério de Ciência e Tecnologia, em parceria com diversas instituições de pesquisa, desenvolve o Qualiagro. O trabalho visa reunir informações para montar o marco insti-

tucional sobre as normas e certificações afetas ao agronegócio brasileiro.

(*) metrologia, normalização, avaliação de conformidade, propriedade intelectual, informação tecnológica e tecnologias de gestão.

Sustentabilidade

Garantia de continuidade e fortalecimento da imagem interna e externa

Contexto

O discurso da sustentabilidade sensibiliza a opinião pública, principalmente a partir da declaração da Comissão Brundtland, de 1990, aprovada na Rio 92, de que “atender às necessidades das presentes gerações sem comprometer a capacidade das futuras gerações em atender às suas próprias necessidades”.

Emanados do chamado *Triple Bottom Line*, a sustentabilidade leva em conta as variáveis ambiental, social e econômica das cadeias produtivas. É uma ferramenta de redução de riscos e agregação de valor sob a ótica das empresas e processos relativos aos agronegócios.

Relatórios de sustentabilidade já foram adotados por importantes empresas e instituições brasileiras. Aprimorar o país na premente questão corresponde a analisar um de seus mais importantes marcos regulatórios, que é a legislação ambiental.

Externamente o tema ganha destaque, afeta a imagem do agronegócio nacional e já serve como barreira protecionista ao comércio internacional.

O Código Florestal Brasileiro, concebido pela Lei nº 4.771, de 15 de setembro de 1965, sofreu alterações em 1989 e vem sendo regido pela MP 2.166, desde 2000.

Além das áreas de preservação permanente (APP), a legislação estabeleceu a obrigatoriedade de preservação de porcentagens fixas de áreas no interior das propriedades, a título de reserva legal – RL, que variam de 80% na região de floresta da Amazônia Legal, 35% na área

de transição de cerrado da Amazônia Legal e 20% das demais regiões.

Quando a legislação foi baixada, a ocupação agropecuária de várias regiões já havia sido realizada. O seu conteúdo impõe parâmetros meramente aritméticos e carece de base técnica quanto às peculiaridades e complexidades de cada ecossistema, de cada região, além de ferir princípios legais como o direito adquirido, a irretroatividade das leis, entre outros. A Constituição Federal reza que o ônus da preservação ambiental não recairá apenas sobre o produtor rural mas também à sociedade.

Objetivo

Fazer uma adequação do marco regulatório (ex: Código Florestal, Lei das Águas) e das competências internas às exigências internacionais, quando em consenso.

Estratégia

Implantar o Zoneamento Ecológico Econômico para definição das áreas de ocupação, exploração, preservação e recomposição

em cada unidade agroecológica. O assunto merece um tratamento de emergência, pois a observação estreita das inconsistências estabelecidas na atual legislação ambiental brasileira pode levar à paralisação do setor primário nacional. A solução desse problema envolve análises técnicas e científicas que se traduzam em ganhos efetivos ao meio ambiente e à biodiversidade.

No caso da região amazônica cabe uma atenção especial, pois é foco de especulação internacional e argumento para constituição de barreiras comerciais não tarifárias.

O apoio para estabelecimento de um índice de sustentabilidade – IS que permita a validação das tecnologias adotadas no uso das terras e na produção agropecuária. A iniciativa está sendo desenvolvida pela Embrapa junto com o MAPA, em parceria com outras entidades, entre as quais a Abag.

Essas iniciativas contribuirão substancialmente para que a imagem do agronegócio brasileiro seja associada a princípios, padrões e critérios de sustentabilidade internacionalmente aceitos.

Defesa Sanitária

Agilidade e eficácia

Contexto

A inserção crescente do agronegócio brasileiro no comércio internacional desenha uma linha de convivência com as pandemias de natureza vegetal e animal. São os casos da vaca louca, gripe aviária, febre aftosa, bicudo do algodoeiro, vassoura de bruxa no cacau, ferrugem da soja, que discriminam países e continentes, em termos de acesso a mercados e preços, dentre outros.

O aparecimento de epidemias inéditas e exóticas em muitas regiões é um risco incontrolável. O ressurgimento da febre aftosa em Mato Grosso do Sul, no início de outubro de 2005, e logo depois no Paraná, deixa cada vez mais clara a necessidade de ações entre o MAPA, órgãos estaduais e municipais, junto com a iniciativa privada, nas questões vinculadas às áreas sanitárias.

As dificuldades são:

- i. acesso insuficiente à “*expertise*” científica e técnica;
- ii. métodos de produção e comercialização domésticas frente ao AMSF;
- iii. acesso a recursos financeiros;
- iv. período curto para adequação às normas;
- v. estrutura administrativa do país para atender ao AMSF;
- vi. pouco conhecimento quanto às exigências do AMSF entre órgãos oficiais e na produção e industrialização de alimentos.

Objetivo

Cumprir o Acordo de Medidas Sanitárias e Fitossanitárias (AMSF ou SPS – *Sanitary and Phytosanitary*), da OMC, do qual o Brasil é signatário, com a aplicação dos conceitos de:

- i. **harmonização:** medidas divergentes aumentam os custos de comércio. Exemplo: dificuldade de harmonizar regras com os EUA e UE;



ii. **equivalência:** comercialização e controles aduaneiros mínimos.

Exemplo: implantação do sistema para registro de produtos genéricos;

iii. **regionalização:** reconhecimento de zonas com diferentes *status*.

Exemplo: febre aftosa na bovinocultura no Brasil.

Estratégia

Montar uma Agência Sanitária, com participação multiministerial e de agentes privados, que tenha contrato de gestão operacional de longo prazo com o governo, para:

- i. registro e alteração de produto;
- ii. licença de estabelecimento produtor e importador;
- iii. ações de prevenção, controle e erradicação de pragas e doenças;
- iv. reconhecimento e manutenção de áreas livres de pragas e doenças;
- v. acompanhamento e adequação às questões sanitárias;
- vi. montagem e gestão da infraestrutura (laboratórios e recursos humanos);
- vii. minimização dos riscos de introdução de pragas e doenças;
- viii. ações voltadas à educação em defesa agropecuária;
- ix. segurança sanitária nos trânsitos nacional e internacional de produtos agropecuários;
- x. apoio à interlocução do governo com as instituições científicas internacionais que dão suporte ao AMSF (*Codex Alimentarius*, *International Plant Protection Convention - IPPC* e *Office International des Epizooties - OIE*) e a FAO.

A Agência Sanitária pode ser uma autarquia, com mandato fixo para seus diretores, autonomia financeira e independência decisória. O orçamento do MAPA para a defesa sanitária em 2005, da ordem de US\$ 30 milhões, correspondeu a apenas 0,3% da receita nacional obtida com a exportação de carnes, sem contar os embarques de grãos e frutas.

Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação (PD&I)

Acompanhar a evolução do mundo

Contexto

A área de pesquisa e desenvolvimento é crucial porque dela depende a obtenção de resultados futuros. O manejo das terras do cerrado central, o plantio direto e a integração lavoura e pastagem, são casos louváveis de inovações de processos na agropecuária. Trabalhos notórios desenvolvidos por instituições nacionais como a Embrapa, Institutos Agrônômicos de Campinas e Londrina, centros de excelência nas Universidades, dentre outros.

Enquanto o Brasil aplica apenas 1% do seu PIB em pesquisa, nações mais desenvolvidas chegam a 3%. Aqui os fundos utilizados são basicamente governamentais, com participação muito pequena da área privada.

Produtos como sementes, fertilizantes e defensivos tiveram alterações radicais na sua composição e formulação ao longo do tempo. O avanço tecnológico trouxe ganhos de produtividade que mantiveram a produção crescente e atenderam à demanda, cada vez maior, por alimentos, energia e fibras.

Nos últimos anos, a falta de definição sobre o uso e aplicação de organismos geneticamente modificados atrasou a pesquisa nacional. As decisões da Comissão Nacional de Biossegurança, com seu colégio integrado por profissionais de notório saber, precisam ser acatadas e respeitadas pela sociedade.

O Programa de Modernização da Frota de Tratores Agrícolas e Implementos Associados a Colheiteiras (Moderfrota), lançado em março de 2000, é modelo da aplicação de uma boa política pública. A medida estimulou a demanda e, diante do potencial do mercado nacional, grandes corporações mundiais montaram suas próprias plataformas de pesquisa e produ-

ção no País. Hoje, o Brasil é um dos principais exportadores de máquinas agrícolas.

Desde 2004, o processo de renovação da frota sucateada, com a reposição de máquinas, está estancado. Face aos problemas climáticos, a valorização do real e os preços desfavoráveis, a agricultura de grãos encontra dificuldades para honrar seus compromissos financeiros e assumir novos investimentos na mecanização. Para 2006, a situação não apresenta perspectiva de melhora.

O aparecimento da ferrugem da soja no Brasil aconteceu na safra 2002/03. Por tratar-se de uma doença fúngica agressiva, que se não for controlada pode provocar reduções de até 80% na produtividade das lavouras, trouxe muita preocupação para os produtores. Com investimentos em pesquisa e *know-how*, a indústria de produtos fitossanitários deu pronta resposta a este problema. Hoje há cerca de 30 produtos registrados e à disposição dos agricultores para o controle da doença.

Objetivo

A constituição de marcos legais, tais como a Lei de Proteção dos Cultivares (Lei nº 9.456, de 25 de abril de 1997), Lei de Sementes (Lei nº 10.711, de 05 de agosto de 2003) e a Lei de Biossegurança (Lei nº 11.105, de 24 de março de 2005, que revogou a Lei nº 8.974, de 05 de janeiro de 1995), deve acompanhar o progresso científico e os novos anseios da sociedade. A politização e a ideologia em questões de caráter eminentemente científico empobrecem o debate e colocam o Brasil em desvantagem perante outros países.

A regulamentação da Lei de Inovação (Lei nº 10.973, de 02 de dezembro de 2004) abre alternativas criativas para a montagem de parcerias entre entidades privadas e governamentais, conforme reza o artigo 5º “fica a União e as de suas entidades autorizada a participar minoritariamente do capital da empresa privada de propósito específico que vise ao desenvolvimento de projetos científicos ou tecnológicos para a obtenção de produto ou processo inovadores”.

Estratégia

A aplicação de modelos para valorar o capital intelectual nas negociações, tais como consórcios públicos privados, sociedades de propósito específico e incentivo fiscais para formação de parques tecnológicos, dentre outros. No caso específico da bioenergia, face sua crescente importância, a montagem de estratégia dessa natureza é convidativa e gerará resultados em PD&I.

A Embrapa desenvolve trabalhos relevantes com empresas em diversas áreas. Outro formato constitui a contribuição de agentes ligados às próprias cadeias produtivas, como nos casos do Fundo de Desenvolvimento da Citricultura – Fundecitrus e do Centro de Tecnologia Canavieira – CTC. A criação de mecanismos no sentido de estimular esses tipos de ações melhora a eficácia dos resultados das pesquisas.

O governo deve combater a invasão de produtos clandestinos estrangeiros. Sem controle de origem e de qualidade e a baixos preços, representam uma ameaça para a indústria nacional de insumos, a mais avançada da América Latina em termos de tamanho, investimentos e tecnologia.

Agroenergia

Matriz energética baseada em fonte renovável

Contexto

Passados cerca de trinta anos, o Programa Nacional do Alcool deixa registros preciosos a respeito de uma iniciativa de

espírito empresarial, nos mais variados sentidos. A produção de álcool modernizou um setor arcaico e tradicional. O Consecana mudou as relações dos fornecedores com os industriais, pois o pagamento da matéria-prima passou a ser em função dos preços dos produtos finais. As montadoras desenvolveram modelos de veículos *flex fuel*, que hoje representam 75% das vendas totais.

A indústria do açúcar ganhou força com a produção do álcool. A taxa de ociosidade das unidades processadoras, ao longo dos anos, caiu de 50% para 25%. Os ganhos de escala e os menores custos de produção deram à cadeia um ganho de produtividade sem precedentes.

A recente vitória na OMC no contencioso contra o regime açucareiro da União Européia, e mais a demanda crescente de álcool em função da escalada do preço do petróleo, trouxeram dias dourados à cadeia sucroalcooleira. Na competição global, como bons projetos atraem recursos, investimentos abundam para produção e transformação da cana.

Objetivo

A busca de matriz energética baseada em fontes renováveis coloca em destaque a agroenergia, cuja relação com a agricultura de alimentos e fibras é de simbiose, pois fortalece a renda e gera emprego no campo e nas comunidades do interior do país.

Na área da geração de energia a partir da biomassa, a história brasileira na fabricação e uso do álcool combustível representa um dos casos mais bem sucedidos em nível mundial.

Estratégia

Fortalecer o Programa Nacional de Produção e Uso de Biodiesel, aprovado pela Lei nº 11.097, de 13 de janeiro de 2005, que surgiu cercado de projeções promissoras. O consumo anual de gasolina no Brasil é de 30 bilhões de litros, o de diesel é de 36 bilhões de litros, dos quais 17% são importados.

Para suprir a demanda interna, em litros de biodiesel, o Brasil deverá produzir anualmente, no mínimo:

- i. 800 milhões, na mistura de 2% com diesel (B2), a partir de 2008, com a implantação de 1,2 milhões de hectares de oleaginosas;
- ii. 2,4 bilhões, na mistura de 5% com diesel (B5), a partir de 2013, com a implantação de 3,0 milhões de hectares de oleaginosas.

No ponto extremo, se o biodiesel substituir 100% o diesel (B100), haverá necessidade de implantar mais 58,0 milhões de hectares de oleaginosas (dendê na região Norte, mamona no Nordeste e soja no Centro-Sul). A área ocupada com cereais e oleaginosas na safra 2005/06 foi de 46 milhões de hectares.

No que tange ao etanol, as perspectivas são mais concretas e otimistas. Levantamentos da FAO indicam que, se toda a gasolina consumida no mundo recebesse uma mistura de 10% de etanol (E10), seriam necessários 29 milhões de hectares adicionais para o plantio de cana-de-açúcar. Os impactos seriam extremamente positivos interna e externamente. Atualmente o mundo cultiva 24 milhões de hectares com cana-de-açúcar, sendo 5,5 milhões no Brasil.

Na parte de regulação, há aspectos estratégicos para serem trabalhados e implantados. Os principais pontos dizem respeito à montagem de estoques com a participação dos elos das cadeias produtivas, da produção à distribuição. Delinear o papel e o apoio a ser desenvolvido pelo governo será vital, pois envolve a administração de preços e o abastecimento de produtos sensíveis para o consumidor.

A continuidade na geração de energia é um dos maiores problemas do planeta.



O Brasil goza de oportunidades no desenvolvimento da bioenergia, pois conta com *know-how* para gerar e processar biomassa, além de dispor de veículos e soluções flexíveis. Enfim, um enorme potencial econômico a clamar pelo senso de urgência.

Montagem Institucional

Racionalidade e modernização

Contexto

A tendência crescente na relação externa do agronegócio brasileiro deve ganhar mais força nos próximos anos, à medida que suas exportações evoluírem. O cumprimento de uma série de acordos assinados pelo Brasil na OMC, bem como junto a outros fóruns internacionais, faz parte de um intrincado jogo de inserção comercial. A posição nacional deve ser de uniformidade e coerência.

A concepção da atual Lei Agrícola nº 8.171, aprovada em 17 de janeiro de 1991, foi feita sob os pressupostos de uma economia fechada e apoiada por uma profusão de recursos públicos. A orientação era voltada à expansão da produção, sob qualquer custo. Não trata da visão da cadeia produtiva e da detecção de seus gargalos para um crescimento setorial mais sustentável a médio e longo prazos.

Para tratar do agronegócio, o papel soberano e único deve caber ao MAPA, assim como acontece nos demais países. Não faz sentido, seja do ponto de vista econômico ou administrativo, o estabelecimento de estruturas e organizações paralelas, com orientações conflitantes nas questões associadas ao meio ambiente, biossegurança e posse e uso da terra, dentre outros. Muitos assuntos vitais são politizados e tratados com ideologia, contra os reais interesses nacionais.

Em alguns casos, fica a impressão de dupla governança e falta de consenso. Se isso é negativo do lado interno, quando o tema deriva para o lado externo, a



imagem fica ainda mais comprometida. O recente episódio do Protocolo de Cartagena, com relação à movimentação transfronteiriça de Organismos Vivos Modificados, tira a força do Brasil nas negociações internacionais.

A falta de entendimento entre os representantes das áreas responsáveis pelo meio ambiente, saúde, produção e tecnologia emperra o agronegócio nacional e acarreta custos para as empresas. A Lei de Biossegurança, aprovada em 1995, e copiada por muitos países pela sua qualidade, deixou de vigorar em 1998, por força de liminares concedidas às ONG's. A nova lei sancionada pela Presidência, em março de 2005, praticamente reprisa o texto aprovado em 1995, mas impinge mais burocracia. Uma perda de tempo irreparável para o agronegócio brasileiro.

Objetivo

Dispor o País de um marco regulatório adequado para uma:

- i. economia aberta;
- ii. menor dependência de recursos públicos;
- iii. orientação voltada para o abastecimento e o mercado;
- iv. visão de cadeia produtiva e a detecção de seus gargalos.

Estratégia

Revisão e atualização da Lei Agrícola nº 8.171, com definição de:

- i. objetivos e competências institucionais (ex: Câmaras Setoriais e Temáticas do Consagro/CNPA);
- ii. dotação dos recursos;
- iii. estabelecimento de ações e instrumentos de política agrícola.

É imperioso também que as atribuições hoje submetidas ao Ministério de Desenvolvimento Agrário, à Secretaria Especial da Pesca e às áreas de florestas econômicas alocadas no Ministério do Meio Ambiente sejam concentradas no Ministério de Agricultura, Pecuária e Abastecimento. As questões pertinentes à reforma agrária devem ficar subordinadas diretamente à Presidência da República.

Modernizar a administração passa pela criação de agências em áreas de marketing e vendas de produtos, da defesa sanitária, e da pesquisa, desenvolvimento e inovação. Os resultados das agências criadas após a Lei de Modernização dos Portos, em 1993, e da lei de Privatização da Rede Ferroviária Federal, em 1996, apareceram após um período de descompasso e desacerto. Também para o agronegócio o importante é construir uma montagem institucional com maior participação privada, e os olhos no futuro. ■



CONGRESSO
BRASILEIRO DE
AGRIBUSINESS

NOVAS DATAS
1 e 2 de Agosto
Hotel Gran Meliá WTC
São Paulo

O caminho sem pedras para o futuro.



Informações: www.abagbrasil.com.br Wenter Eventos Tel. (11) 5181 2905 e-mail: cba@wenter.com.br



Insumos

Defensivo genérico

COM uma estimativa inicial de receita total na casa de US\$3,7 bilhões em 2005, o setor de defensivos encerrou o ano com US\$4,1 bilhões, 7,5% abaixo de 2004. Se no ano passado as perdas na safra de grãos no Sul, devido à estiagem, foram motivo de preocupação, agora, é a rentabilidade dos agricultores a razão do problema.

Para 2006, o setor aguarda nova queda, próxima de 10%, ainda em função da crise dos grãos e do alto índice de inadimplência, que, segundo a Associação Nacional de Defesa Vegetal, ultrapassa US\$1 bilhão.

O agricultor encontra dificuldades para fechar as contas, por causa da queda do dólar em relação ao real, e o efeito é sentido por toda a cadeia de insumos.

O índice de inadimplência no setor de defensivos continua alto, próximo de R\$2 bilhões. A estimativa considera os insu-

mos não pagos pelos produtores no fim da safra, já que as indústrias de agroquímicos tradicionalmente financiam a venda aos agricultores, que pagam após a colheita.

Em 2005, a inadimplência estava entre R\$2 bilhões e R\$3 bilhões. Parte desse montante foi refinanciado com a liberação, pelo governo federal, de R\$4 bilhões do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT) para prorrogação das dívidas da safra 2004/05.

Apesar da dificuldade dos últimos dois anos, a procura crescente dos produtores por defensivos agrícolas genéricos ajudou as indústrias a crescerem no mercado brasileiro, empresas de diferentes portes, mesmo com a crise enfrentada pelo setor de grãos, conseguiram praticamente duplicar o faturamento.

Com preços normalmente mais competitivos, os agricultores optam pela maior aquisição de produtos genéricos, em lugar dos defensivos com patente, seja de multinacionais ou de empresas independentes. Sem estatísticas oficiais, quando se faz uma sondagem entre as empresas sobre as vendas dos genéricos, se constata um sentimento comum de procura mais elevada nessa área de produtos.

De acordo com a Associação Brasileira dos Defensivos Genéricos (Aenda), a participação dos genéricos na comercia-



lização dos agroquímicos passa de 40%. No mundo, a taxa passa de 60%. No horizonte dos próximos cinco anos, há uma tendência de crescimento no Brasil para até 70%, à medida que o governo federal aprove os pedidos de liberação comercial de produtos.

A crítica é generalizada sobre a demora do governo na liberação dos registros de novos produtos por equivalência. Dos 250 pedidos em análise nos ministérios, somente três foram aprovados – glifosato (Atanor), paraquat (Sinon) e carbendazin (Rotam do Brasil). Uma concorrência acirrada dos genéricos pressiona para baixo os preços. De 438 ingredientes ativos liberados, três quartos são ofertados por uma só empresa.

As estratégias das empresas variam. Algumas apostam nos genéricos, e outras, nos em produtos com patente. O tamanho do portfólio varia de acordo a capacidade de colocação dos produtos no mercado. Não adianta ter dezenas de defensivos, mas com pequenas chances de venda. ■

**Defensivos agrícolas:
faturamento das empresas
(US\$ milhões)**

	2003	2004	2005
Syngenta	470	650	715
Bayer	521	780	584
Basf	420	640	567
Monsanto	290	330	320
DuPont	219	250	287
Milenia	180	248	265
Agripec	115	210	238
Dow	250	300	225
FMC	138	180	216
Nortox	120	200	140

Fonte: Sindag/AENDA

Insumos

Estragos da ferrugem da soja

CONFORME estudo da Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária, o prejuízo provocado pela doença da ferrugem asiática na soja foi recorde em 2005, de US\$1,7 bilhão. É a maior perda desde o surgimento da doença na safra 2001/02. A metodologia de cálculo da EMBRAPA utiliza dados coletados pela Companhia Nacional de Abastecimento (CONAB) e as informações de seu Centro de Pesquisa de Soja, em Londrina, no estado do Paraná. Da quebra na safra 2005/06, em relação à estimativa inicial, de 4,5%, calcula-se que a ferrugem tenha sido responsável por 2,5% e que o percentual restante tenha sido resultado da adversidade climática.

Enquanto, na safra passada, o problema ficou concentrado na região Sul, face à seca, agora, a quebra de produtividade é generalizada por fatores além da irregularidade climática, como o menor emprego de tecnologia no campo e o ataque da ferrugem asiática.

Entre os Estados mais atingidos pela doença, estão os Estados do Centro-Oeste, com 3,5 aplicações de fungicidas. Houve caso extremo de até 5,0 aplicações. A média do Brasil ficou em 2,0 aplicações.

O problema atual não é mais a baixa disponibilidade de produto para atender à demanda, mas, sim, a dificuldade de acertar o ponto de aplicação. Com os cortes nos custos de produção, o padrão de tecnologia baixou de patamar. As plantas, sem receber fertilizantes em doses adequadas, ficaram mais debilitadas e susceptíveis ao ataque do fungo.

Sendo considerada como depositária do fungo causador da epidemia, que varre 80% da área cultivada no País, para não incorrer em maiores perdas futuras, os estados de Mato Grosso e Goiás limitam

a prática da sojicultura de inverno. Portarias foram editadas para os produtores com pivôs de irrigação a respeitarem o período de vazio sanitário entre a colheita de verão e o plantio de inverno. ■

Prejuízo com a ferrugem da soja

Safra	2001/02	2002/03	2003/04	2004/05	2005/06
Produção (milhões de toneladas)	41,91	52	49,79	51,45	55,71
Perda (milhões de toneladas)	0,57	3,35	4,59	nd	0,33
Controle Químico (US\$ milhões)	nd	441,5	860	nd	1,42
Perda (US\$ milhões)	125,5	737,4	122	nd	1750

Nota: nd = não disponível.

Fonte: Embrapa Soja - José Tadashi Yorinori e Antonio Carlos Roessing



Cana-de-açúcar

Safr maior no Centro-Sul

Análise realizada pela União da Agroindústria Canavieira do Estado de São Paulo (Unica) indica que a safra 2006/07 da região Centro-Sul alcançará uma moagem de cana de 375 milhões de toneladas, 11,32% acima dos 336,8 milhões de toneladas da safra anterior.

Com base nesse volume de cana e partindo da premissa de que toda a capacidade ociosa da fábrica de açúcar seja ocupada – em função dos preços remuneradores da commodity no mercado –, foi projetado o seguinte cenário de produção de açúcar e de álcool para a safra 2006/07:

Açúcar: 25,50 milhões de toneladas, crescimento de 15,84% em relação aos 22,01 milhões de toneladas da safra 2005/06;

Álcool anidro (usado como aditivo na gasolina): 6,6 bilhões de litros, num recuo de 5,88% em relação à produção anterior, de 7,01 bilhões de litros;

Álcool hidratado (utilizado na frota antiga de veículos a álcool e na moderna frota de veículos flexíveis): 9 bilhões de litros; um crescimento de 22,98% em relação aos 7,3 bilhões de litros da safra anterior;

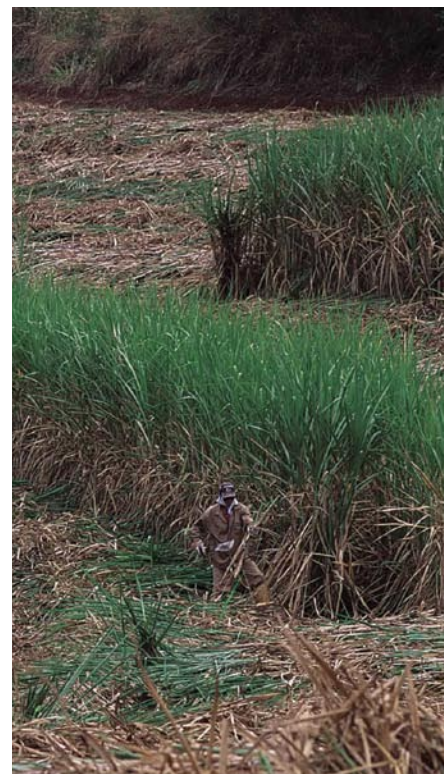
Álcool total: serão produzidos, entre anidro e hidratado, 15,6 bilhões de litros na região Centro-Sul, contra os 14,3 bilhões da safra 2005/06, o que significa um crescimento de 8,86%.

Na análise, foi considerada uma produtividade agrícola média semelhante à da safra 2005/06, embora se saiba que em estados como o Paraná haverá um significativo ganho nesse item. No caso do álcool, espera-se que 87,8% sejam destinados ao mercado interno, e 12,2%, à exportação. Para o açúcar, a situação se inverte: 68,6% deverão ser destinados à exportação e 31,4% ficará no mercado interno. ■

Centro-Sul: os números da safra

Comparativo	2005/06	2006/07	var%
Safra	realizada	projetada	
Cana - (mil t)	336.860,90	375.000,00	11,32
Açúcar (mil t)	22.013,60	25.500,00	15,84
Álcool Anidro (mil m³)	7.012,10	6.600,00	-5,88
Álcool Hidratado (mil m³)	7.318,30	9.000,00	22,98
Álcool Total (mil m³)	14.330,40	15.600,00	8,86
ATR (mil t)	47.857,80	53.633,60	12,07
ATR/TC	142,07	143,02	0,67
Mix - açúcar	48,27	49,90	3,36
Mix - álcool	51,73	50,10	-3,14
Litros de álcool / t cana	42,54	41,60	-2,21
Quilos de açúcar / t cana	65,35	68,00	4,06

Fonte: UNICA



UNICA

Centro-Sul: estimativa da área e da produção de corte

Safra	Área (ha) (1000 hectares)	Toneladas (1000 toneladas)	t/ha
2005/06	4.071	337	82,8
2006/07	4.527	375	82,8
Variação (%)	11,2	11,3	

Fonte: UNICA

Centro-Sul: estimativa de produção e exportação

Produtos	2005/06	2006/07	var. %
AÇÚCAR (mil t)			
Produção	22.013,6	25.500,0	15,84
Exportação	14.500,0	17.500,0	20,69
Preço - exportação - US\$ 230,0/t			
Participação na exportação	0,66%	0,69%	
ÁLCOOL (mil m³)			
Produção	14.330,4	15.600,0	8,86
Exportação	1.937,8	1.900,0	-1,95
Preço - exportação - US\$ 300,0/m³			
Participação na exportação	13,50%	12,20%	

Fonte: UNICA

Trigo

Pão mais caro

Mario A. Margarido *



O comércio internacional é uma “via de mão dupla”, na qual os fluxos de exportações e importações são de fundamental relevância para o processo de desenvolvimento econômico de qualquer país. Entretanto, é comum a política econômica e o debate público atribuírem maior peso à promoção das exportações do que das importações. Em especial, após a mudança da política cambial ocorrida no início de 1999, a ênfase tem recaído sobre as exportações, especialmente de produtos agrícolas.

A importância do trigo pode ser avaliada tanto pela sua contribuição negativa à balança comercial quanto pela sua importância relativa no orçamento doméstico, em especial, de pessoas com rendas mais baixas.

A Associação Brasileira da Indústria do Trigo (ABITRIGO) informa que, em 2005, o País importou 4.837.547 toneladas de trigo, com gastos da ordem de US\$640 milhões. O Brasil é o terceiro maior importador mundial de trigo, com aquisição média, no total do comércio mundial entre 1999 a 2005, de 5,9%, ficando atrás somente da União Européia e do Egito, com 7,1 e 6,4%, respectivamente.

Segundo a Pesquisa de Orçamento Familiar (POF) da Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas (FIPE), o gasto médio com a cesta de mercado de uma família de renda média composta por quatro pessoas, na cidade de São Paulo, é igual a R\$302,34. Somente com o pão francês, são despendidos R\$25,56, ou seja, 8,45% total. O trigo e seus derivados afetam o custo de manutenção da mão-de-obra e os vários índices de inflação.

Cesta de mercado

O valor da cesta de mercado, composta por 64 produtos, corresponde à despesa familiar com base nas quantidades adquiridas pelo domicílio da família paulistana de renda e tamanho médios, conforme a Pesquisa de Orçamentos Familiares (POF-1981/82), da Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas, da Universidade de São Paulo (FIPE/USP).

O índice da cesta de mercado é coletado a partir de uma amostra delineada pelo Instituto de Economia Agrícola, dividido em dois grandes grupos:

Primeiro: índice de produtos de origem vegetal: açúcar, arroz, café; farináceos e massas, incluindo, farinhas (4 produtos), macarrão, pão, feijão; óleos (algodão, milho e soja); frutas (banana, laranja e outras 12 frutas); hortaliças, tais como, alface, batata, cebola, tomate e outras 20 hortaliças, e outros produtos (massena, massa de tomate e goiabada).

Segundo: índice de produtos de origem animal: carnes e derivados (bovina, frango, suína e derivados: lingüiça, banha e toucinho); leites e derivados (leite, derivados: manteiga e queijo) e ovos.

O preço do pão francês se restringe aos preços praticados nos supermercados; ou seja, os preços praticados, por exemplo, nas padarias não são computados na pesquisa.

De acordo com a Normativa nº 07 do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA), os cultivares de trigo são classificados pela alveografia (teste que analisa as propriedades de tenacidade e extensibilidade da massa) e pelo Índice de Queda, em cinco categorias de trigo:

Brando: utilizado na produção de bolos, bolachas (biscoitos doces), produtos de confeitaria, pizzas e massa do tipo caseira fresca;

Pão: utilizado na confecção de pãozinho (do tipo francês ou d'água) e também na produção de massas alimentícias secas, de folhados ou em uso doméstico, dependendo de suas características de força de glúten.

Melhorador: utilizado na panificação, produção de massas alimentícias, biscoito do tipo cracker e pães industriais (como pão de forma e pão para hambúrguer).

Outros usos: destinado à alimentação animal ou emprego industrial.

Durum: base para produção de massas alimentícias secas (do tipo italiana).

Histórico

A evolução histórica recente do setor do trigo no Brasil mostra duas fases bem distintas:

- A fase de intervenção estatal, iniciada em 1918, teve seu ápice entre

1950 e 1967, com a consolidação da regulamentação da cadeia do trigo, desde a produção, com o controle do preço pago ao produtor agrícola, além da importação e distribuição de cotas entre

• A desregulamentação, no final de 1990, na tendência verificada em todos os setores competitivos, que passaram do controle governamental ao livre mercado. Houve um aumento no número de empresas impedidas de entrar nesse mercado, seguido de um rápido processo de concentração, face à acirrada disputa pelo mercado por meio de preços, segmentação e inovação.

Para prever o comportamento do preço do pão francês na cidade de São Paulo, foram utilizadas quatro variáveis: preço do trigo na Bolsa de Chicago; preço da farinha de trigo e do pão francês, cuja fonte é o Instituto de Economia Agrícola (IEA), e taxa de câmbio média mensal de compra, cuja fonte é o IPEADATA.

O método utilizado é o de Função de Transferência, conforme apresentado em BOX; JENKINS; REINSEL (1994), cuja base são os Modelos Auto-Regressivos Integrados de Médias Móveis (ARIMA). Os dados abrangem o período de janeiro de 1999 até dezembro de 2005.

Como o Brasil importa significativa parcela do trigo que é consumido internamente, o preço internacional é uma variável relevante para explicar os preços da farinha e seus derivados no mercado doméstico. De cada tonelada de grãos, obtém-se 780 quilos de farinha e 220 quilos de farelo para uso industrial.

Por fim, a taxa de câmbio é de suma importância para fixar o preço da farinha e dos demais derivados à base de trigo, dado que o País é um importante *player* nas importações mundiais de trigo em grãos. Na cadeia de comercialização dos produtos à base de trigo, o preço do pão francês se dá em função do preço da farinha de trigo, que, por sua vez, é definido em função da taxa de câmbio e do preço internacional do grão de trigo.

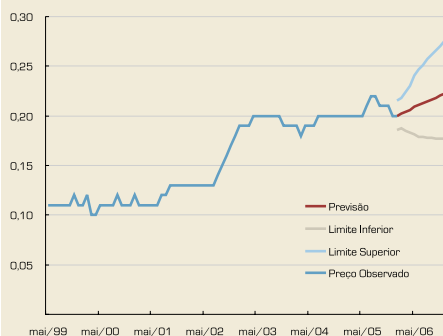
No período de janeiro de 1999 a dezembro de 2005, o preço internacional do trigo

evoluiu em 4,8% ao ano e a taxa de câmbio cresceu 7,77%. Na cidade de São Paulo, ao ano, a farinha de trigo subiu 13% e o preço do pão francês aumentou 13,24%.

A soma das taxas de crescimento dos preços internacionais do trigo e da taxa de câmbio é praticamente idêntica às taxas de crescimento do preço da farinha de trigo e do pão francês, na cidade de São Paulo. O pequeno diferencial existente se refere à margem de comercialização desses dois produtos junto aos consumidores. O grau de interação entre os mercados doméstico e externo é elevado.

De acordo com o modelo de previsão realizado para todo o ano de 2006, existe uma contínua tendência de subida do preço do pão francês na cidade de São Paulo, em 2006, de R\$0,19 em janeiro para R\$0,22 em dezembro. A variação é

Previsão do preço do pão francês, na cidade de São Paulo, 2006



Previsão do preço do pão francês, na cidade de São Paulo, 2006 – em R\$

Mês	Médio	Máximo	Mínimo
Janeiro	0,19992	0,21515	0,18551
Fevereiro	0,20230	0,21771	0,18771
Março	0,20378	0,22371	0,18518
Abril	0,20569	0,23030	0,18309
Mai	0,20946	0,24041	0,18156
Junho	0,21088	0,24662	0,17913
Julho	0,21267	0,25141	0,17852
Agosto	0,21493	0,25697	0,17821
Setembro	0,21663	0,26165	0,17761
Outubro	0,21843	0,26612	0,17737
Novembro	0,22036	0,27075	0,17726
Dezembro	0,22216	0,27517	0,17711

Fonte: elaborada pelo autor, a partir de dados básicos da Gazeta Mercantil, do Instituto de Economia Agrícola (IEA) e IPEADATA.

de 15,8%, bem acima da meta de inflação prevista pelo Banco Central, de 4,5%.

Os valores mínimos e máximos previstos pelo modelo captam a faixa de variação dos preços, num mercado sem tabelamento. Os preços do pão francês variam em função das características da região da cidade, bem como do canal de comercialização, dentre outros.

No caso dos valores mínimos, seu intervalo de variação será de R\$0,18 em janeiro até R\$0,17 em dezembro, isto é, variação negativa de 5%. Para os valores máximos, o intervalo de variação foi de R\$0,21 em janeiro para R\$0,27 em dezembro (variação de 22%). Fonte: elaborada pelo autor, a partir de dados básicos da *Gazeta Mercantil*, do Instituto de Economia Agrícola (IEA) e IPEADATA.

Para verificar o grau de precisão do modelo, foi utilizado o coeficiente de desigualdade de Theil¹. Em linhas gerais, esse coeficiente varia entre zero e um. Quando assume valor igual a zero, isso implica que a previsão é perfeita. Em contrapartida, quando seu valor é igual a um, isto indica que a previsão é completamente errônea. O coeficiente de desigualdade assumiu valor igual a 0,0159, isto é, muito próximo de zero, o que indica que o modelo apresenta elevada precisão.

A partir dos resultados do modelo de previsão, pode-se inferir que o preço do pão francês na cidade de São Paulo, na média, vai subir mais do que a meta de inflação prevista pelo governo. Aparentemente, esse resultado pode ser considerado normal. Em primeiro lugar, apesar de o mercado do trigo e seus derivados apresentar características competitivas após a desregulamentação implementada na década de 90, o preço do trigo é bastante influenciado pelo comportamento da taxa de câmbio, que é uma variável que apresenta elevada volatilidade, não somente em função de fatores econômicos como também dos fatores políticos. ■

* Economista, doutor em Economia Aplicada e pesquisador científico do Instituto de Economia Agrícola. E-mail: mamargarido@iea.sp.gov.br

¹ THEIL, H. Applied economic forecasting. Amsterdam: North-Holland, 1966, 474 p.

Laranja

S.O.S. da citricultura

Evaristo Marzabal Neves *

A abreviatura da expressão inglesa: *save our souls* (salvai nossas almas), S.O.S., é literalmente “conhecida como o sinal da radiotelegrafia internacional para anunciar o estado de perigo grave e a necessidade de socorro de um avião, navio etc”.

No agronegócio, sem encontrar receptor e aproveitar uma situação ímpar, a cadeia da citricultura brasileira emite um S.O.S. Mas os citricultores e indústrias estão longe de fumar o “cachimbo da paz”.

Os encontros realizados na sede da Federação da Agricultura do Estado de São Paulo (Faesp) e em Brasília trouxeram mais animosidade e desentendimento. As notícias publicadas pela mídia foram frustrantes. As ‘rachaduras’ entre produtores e indústrias são expostas à opinião pública, quando o preço do suco é o mais alto em 10 anos.

De uma agenda que se propunha a definir diretrizes para uma renegociação emergencial de preços e condições de fornecimento de frutas dos produtores na safra 2006/07, se instalou um clima de completa sustentabilidade para acordos. O S.O.S. é modificado para o “salve-se quem puder”.

Estragos nos EUA

A citricultura da Flórida enfrenta os “humores” da natureza, que provoca estragos e se dissipa. Os rescaldos são recolhidos para promover a reconstrução. Já por aqui, o furacão se forma com fortes ventos no mar turbulento entre os elos da cadeia, com estragos duradouros. Este é pior, pois as oportunidades de hegemonia se desgastam e as rachaduras provocadas se alargam, com uma profunda erosão. Sem consenso, os produtores discutiam as seguintes propostas.

Proposta	Preço mínimo da caixa de 40,8 quilos
Associação de Citricultores do Estado de São Paulo (Associtrus)	R\$15,00, equivalente a US\$7, para um câmbio, no início de maio, a R\$ 2,10
Federação da Agricultura do Estado de São Paulo (Faesp)	De R\$8,40 a R\$9,80, correspondente a de US\$3 a US\$3,50, com cotação mínima do dólar a R\$2,80 para os contratos em vigor

Com a investigação aberta a pedido dos citricultores junto à Secretaria de Direito Econômico (SDE) e as tarifas *antidumping* aplicadas pelos EUA, as indústrias mostram ressentimentos. Repactuações isoladas de alguns contratos, feitas com fornecedores, evidenciam uma fraca união entre as indústrias, depois que divergências de mercado reduziram a Associação Brasileira de Exportadores de Cítricos (Abecitrus) praticamente à Empresa Cutrale.

Enquanto isso, as cotações do suco de laranja na Bolsa de Nova York registram grandes altas. Em 02 de maio, a valorização acumulada dos contratos futuros de segunda posição chegou a 66,34% e a 155,70%, respectivamente, nos últimos 12 e 24 meses. O valor de US\$1,6340 por libra peso foi o maior patamar obtido em 14 anos.

Existe um forte desbalanceamento no lado da oferta, onde são previstas ainda quedas na produção de laranja na Flórida. A colheita está 17% abaixo da do ano passado, já castigada e reduzida pelos furacões de 2004. E está vindo uma nova temporada de furacões, com estoques globais em baixa e uma produção brasileira insuficiente para normalizar o mercado. ■

* Professor Titular – ESALQ/USP.
E-mail: emneves@esalq.usp.br



Fitossanidade em risco

O Fundo de Defesa da Citricultura (Fundecitrus), referência internacional em pesquisa e na extensão, padece com o desentendimento. Dependente das contribuições dos citricultores e das indústrias, está em xeque uma instituição responsável, junto com o Centro de Citricultura “Sylvio Moreira”, do Instituto Agronômico de Campinas, por cuidar do outro furacão que assola a citricultura brasileira: a fitossanidade.

O modelo de contribuição compreende o recolhimento de R\$0,09 por caixa. Os produtores reclamam que sua parte de contribuição é automaticamente descontada no momento da entrega da fruta. As empresas dizem que citricultores independentes não contribuem e que, normalmente, têm que complementar o orçamento do Fundecitrus.

Do Fundecitrus, surgem propostas de soluções alternativas para a reconstrução do modelo de contribuição. A primeira é para todos os citricultores e indústrias apoiarem com aportes financeiros. A segunda é dar transparência ao processo, com base no número de pés no volume de suco de laranja exportado. Nesta proposta, o modelo atual do cálculo de contribuição atrelado somente ao número de caixas processadas nas indústrias perderia força e deixaria de existir.

Mas sem uma solução em torno da renegociação dos contratos de fornecimento de laranja entre citricultores e indústrias, nada feito. Neste tempo do ‘salve-se quem puder’, diante dos furacões das discussões sem soluções e da fitossanidade, não custa nada perguntar quem será o receptor do S.O.S. da citricultura.



FUNDAÇÃO
GETÚLIO VARGAS
FGV PROJETOS



Qualiagro

Exigências do mercado

Sílvia Helena Galvão de Miranda *
Vitor Augusto Ozaki **

O agronegócio brasileiro avança no comércio internacional e amplia suas exportações para alguns mercados já consolidados e novos. Desde o início deste século, o Brasil tem se mantido entre os maiores exportadores agropecuários, embora não detenha mais do que 3% do total mundial em alguns produtos (o suco de laranja, o complexo da soja e o açúcar).

A maior inserção no contexto de globalização comercial e financeira traz consigo novos desafios, quando comparados aos enfrentados pelos setores exportadores, no passado. A manutenção de uma posição favorável depende da capacidade do País e das empresas de se ajustarem às exigências dos compradores: o atendimento de padrões cada vez mais rígidos de qualidade e segurança dos produtos, destacadamente, sobre os alimentos.

Há várias abordagens para se discutir tais exigências. Existem medidas de natureza sanitária, técnica (voluntárias ou compulsórias), ambiental, entre outras. Elas aparecem associadas principalmente à rastreabilidade, às boas práticas de produção e de fabricação, com uma proliferação de processos de certificação.

Outra forma de avaliar esses requisitos está relacionada à sua legitimidade ou não no comércio internacional, com distinção daquelas passíveis de questionamento nos fóruns de negociação comercial, como o da Organização Mundial de Comércio (OMC).

Os requisitos advêm de padrões impostos por grandes empresas ou organizações privadas; bem como decorrem de legislações dos países compradores. As razões são fundamentadas em referências

internacionais, com base científica consolidada. Outros surgem como futuras referências internacionais, quando tratam de assuntos ainda não regulamentados internacionalmente, por exemplo, pelo Codex Alimentarius (FAO). Nem sempre os países proponentes das novas regras detêm a produção e o conhecimento dos produtos, apesar de serem freqüentemente grandes consumidores desses bens.

As medidas de natureza sanitária, aplicadas pelos países membros da OMC por meio de suas legislações nacionais, são tratadas no Acordo para Aplicação de Medidas Sanitárias e Fitossanitárias (SPS). Cada nova regulamentação, fechamento de fronteira, reabertura de comércio, entre outras, deve ser comunicado ao Comitê Sanitário do SPS/OMC. Essas medidas visam garantir a segurança dos alimentos, a proteção da saúde humana, dos rebanhos e das plantas, e do território, para evitar a entrada de doenças e pragas.

Quando os países tomam como referência recomendações internacionais do Codex Alimentarius, do Escritório Internacional de Epizootias (OIE) e da Convenção Internacional para Proteção de Plantas (IPPC) ou adotam base científica para tratar de temas ainda não referenciados internacionalmente, essas medidas não poderiam ser consideradas como barreiras comerciais, sujeitas a questionamentos sobre sua legitimidade e seu uso como restrição comercial.

Carne bovina

Diversas disputas comerciais se originam de temas sanitários. No caso da carne bovina, o Brasil ainda não conseguiu a li-

beralização de suas exportações de carne bovina *in natura* para os EUA e o Japão, mesmo respaldado pelo princípio da regionalização (*status* como livre de febre aftosa com vacinação, em alguns Estados). Quanto à manga, foram necessários vários anos para que Japão e Brasil chegassem a um consenso sobre a técnica adequada para desinfecção da fruta exportável.

Apesar da dificuldade de mensurar as questões sanitárias, estudo da FAO indica que, em 2000 e 2001, os mercados fecharam suas fronteiras para cerca de 25% do comércio mundial de carne bovina, e de 40% para a suína. O motivo são os eventos sanitários, em particular, o mal da vaca louca e a febre aftosa. São medidas ligadas ao fechamento da fronteira, em que o impacto é direto e quantificável; a períodos maiores de quarentena; de certificações sanitárias mais complexas; maior número e tamanho de amostras; inspeções; entre outras.

Os países em desenvolvimento estão muito susceptíveis às restrições sanitárias, embora os países ricos sintam também os efeitos de graves crises sanitárias, como a do mal da vaca louca na Europa, e, mais recentemente, nos EUA, Canadá e Japão.

Entre as medidas técnicas, as exigências de rotulagem e de embalagem são discutidas pela comunidade em geral. Já os procedimentos para a avaliação de conformidade envolvem uma série de exigências em si, possuem maior complexidade, até mesmo para a sua própria implementação pelos países.

As estatísticas sobre as justificativas de retenção de pescados, frutas e hortaliças exportados por países desenvolvidos e em desenvolvimento para os EUA evidenciam que países desenvolvidos se defrontam com um percentual significativo de problemas relacionados à “informação inadequada” e “rotulagem deficiente”, ambos requeridos no escopo do Acordo de Barreiras Técnicas (TBT) da OMC.

Entre os países em desenvolvimento, há uma participação significativa dos itens “contaminação microbiológica” e “contaminação por insetos e roedores” (problemas de higiene). É evidente o direcionamento de prioridades em termos de atuação dos setores privado e público,

quando utilizam esses dados para avaliar os caminhos da qualificação das cadeias do agronegócio para o comércio externo.

Sob o Acordo TBT, no seu Comitê Técnico, os países-membros da OMC estabelecem recomendações sobre padrões de qualidade, de conformação de produtos, de conteúdo, procedimentos de avaliação de conformidade, entre outros, para evitar que as medidas técnicas impeçam o comércio. Contudo, é muito importante diferenciar o papel do Comitê e do Acordo sobre o delineamento de regulamentações técnicas adotadas pelos governos, em relação às normas voluntárias estabelecidas por milhares de organizações ao redor do mundo, por exemplo, a International Organization for Standardization (ISO).

Apesar de o Brasil ser o maior produtor e exportador de álcool para fins combustíveis, o País ainda não definiu um padrão de qualidade nacional para seu produto. Assim, as exportações são realizadas ao sabor das exigências de cada cliente.

Atualmente, 29 das 100 maiores economias mundiais consistem de empresas multinacionais, segundo a Conferência sobre Comércio e Desenvolvimento das Nações Unidas. Em 2000, as 100 maiores companhias do mundo representavam 4,3% do PIB global. Portanto, é fácil observar a relação entre a tendência na definição dos padrões técnicos e os requisitos adotados pelos grandes *players*.

Entre vendedor e comprador, existe o entendimento de que se os produtos atendem às regulamentações nacionais de sanidade, segurança e inocuidade, os governos não podem intervir nas qualificações extras, estabelecidas por meio de selos e certificações voluntárias.

Retenção de importações pelo USFDA (United States Food and Drug Administration): distribuição percentual dos embarques de produtos de pescado, frutas e hortaliças detidos entre maio/2001 e abril/2002

Produto/causa da retenção	Todos os países	Países desenvolvidos	Países em desenvolvimento
Aditivos não recomendados	1,8	0,6	2,0
Materiais venenosos e deletérios ¹	12,2	8,5	12,8
Contaminação ²	17,3	1,4	20,1
Falta de higiene ³	25,0	13,6	27,0
Acidificação	11,2	22,2	9,3
Sub-processamento	1,8	0,5	2,0
Informação inadequada	12,2	35,5	8,1
Rotulagem deficiente	11,7	13,3	11,4

Fonte: extraído de Athukorala & Jayasuriya (2003). Compilado usando dados do USFDA, website do OASIS (www.dda.gov/oasis).

1 Resíduos de pesticidas; 2 contaminação microbiológica; 3 contaminação por insetos e excrementos de ratos.



Demandas

O setor doméstico precisa estar muito bem-informado e preparado para cumprir as demandas de seus compradores externos, para atender às solicitações de explicações e informações adicionais, quando for o caso; para ajustar os seus processos produtivos e de distribuição. Hoje, além de exigências sobre produtos, surgem exigências sobre os processos. É o caso de alguns requisitos ambientais impostos pelos países compradores.

Reunir as exigências, transformá-las em normas e regulamentos, estabelecer processos de certificação, incorporá-los na prática nacional, comprová-los e comunicá-los ao comprador não é uma tarefa fácil. Na verdade, exige esforços de coordenação dos agentes ligados ao *front* externo.

O grande varejo e indústrias exportadoras incorporam ao longo das cadeias agroindustriais algumas exigências. O governo tem papel relevante neste desafio, no incentivo e como facilitador da comunicação dos empresários com seus potenciais mercados, por intermédio da regulamentação de temas essenciais, por exemplo: rastreabilidade e PIF.

A universidade pode ajudar na geração de novas tecnologias e do conhecimento necessário para incorporar as complexas exigências aos sistemas produtivos, com repasse de informações aos diversos segmentos da sociedade e no provimento de avaliações fundamentadas cientificamente, que podem servir como suporte às negociações e às políticas públicas de modo geral.

A qualificação das cadeias agroindustriais é essencial e urgente, não apenas para aquelas competitivas no mercado externo, mas também para as demais, que, mesmo sem interface com o Exterior, poderão ter dificuldade no futuro, quando da venda de produtos, compra de insumos e concorrência dos importados. ■

*Professora do Departamento de Economia, Administração e Sociologia / ESALQ / USP e pesquisadora no CEPEA.

** Professor Colaborador e Pós-doutorando PRODOC – CAPES no Departamento de Economia, Administração e Sociologia / ESALQ / USP.

Infra-estrutura

Gestão na armazenagem

Maurício Palma Nogueira *
Alcides de Moura Torres Jr. *

ESTE é um momento difícil para se destacar algo compensatório na agricultura. As apurações realizadas no final de 2005 e início de 2006 indicaram custos operacionais (custos fixos e custos variáveis) da saca de soja e milho, na safra 2005/06, em torno de R\$26,50 e R\$13,20, respectivamente. Como no cálculo ficaram de fora os custos de capital, poucas são as diferenças entre os custos dos vários Estados produtores, pois o valor da terra não está computado.

Entre janeiro e fevereiro, os resultados operacionais ainda eram positivos, apesar da baixa lucratividade mas, a situação do agricultor era desfavorável, em função de resultados ruins na safra 2004/2005.

Além da crise de preços, muitas regiões registraram queda na produtividade, tendo em vista a adversidade climática da última safra. Com resultados insatisfatórios, a situação do agricultor já era crítica: problemas de fluxo de caixa e endividamento.

A situação piorou a partir do primeiro bimestre. As cotações, especialmente por conta da valorização do real, despencaram com a crise do setor aviário e suínico.

Os preços do frango recuaram 30%, caindo de R\$1,00/kg de frango vivo na granja para os inacreditáveis R\$0,70/kg. Produtos acabados, que seriam destinados ao mercado externo do Brasil, pressionaram a oferta no mercado interno. O frango chegou a R\$0,90/kg no varejo. Depois, os preços voltaram a se recuperar.

Como sempre diz o ministro Roberto Rodrigues, o frango nada mais é do que um punhadinho de milho e farelo de soja, cercado de pena e bico. Problema no setor de carne representa dificuldade

imediate de preços na agricultura. Os preços da soja e do milho recuaram.

Preços do milho e da soja: primeira semana de abril de 2006, em R\$ por saca

Estados	Milho	Soja
São Paulo	12,00	23,50
Paraná	12,35	25,10
Minas Gerais	12,25	21,00
Rio Grande do Sul	13,17	23,17
Mato Grosso	9,52	17,12
Mato Grosso do Sul	9,00	20,13
Goiás	10,75	22,70

Fonte: AG Rural/Scot Consultoria

Safra e armazéns

Segundo dados da Conab (Companhia Nacional de Abastecimento), a capacidade estática de armazenagem de grãos no Brasil é de 106 milhões de toneladas. A safra 2004/05 produziu 113,9 milhões de toneladas de grãos. Para a safra 2005/06, a última estimativa da Conab é de 121,1 milhões de toneladas. A soja é o grão mais produzido no Brasil, seguido do milho e

do arroz. As três lavouras representam quase 90% da colheita total.

De acordo com o cadastro da Conab, a capacidade estática de armazenagem brasileira foi suficiente para armazenar 93% da safra 2004/05. Para a safra 2005/06, a capacidade estática de armazenagem tende a cair para 85% do total produzido.

O Brasil aumentou 2,6 vezes a sua capacidade estática de armazenagem de grãos, quando se analisa evolução da capacidade de armazenagem no período de 1980 a 2005.

Estocar na fazenda

Embora o Brasil tenha condições, entre armazéns públicos e a iniciativa privada, de estocar praticamente toda a safra, ainda é pouco para toda a nação. Do ponto de vista estratégico, o ideal seria uma capacidade maior.

Na fazenda, o produtor precisa planejar o seu investimento em armazenagem de acordo com alguns critérios: produto, facilidade de escoamento e estratégia de comercialização.

A produção de milho exige uma capacidade estática superior à da soja, devido à maior produção por unidade de área. Enquanto no cereal a produção é planejada para cerca de 150 sacas por hectare, na soja, o número é menor, em 50 sacas. A produtividade de milho, em termos de produção física por unidade de área, com tecnologias similares, tende a ser cerca de três vezes superior à produção de soja.

Produção de grãos e capacidade estática de armazenagem - em mil toneladas

Unidades federativas	Produção: mil toneladas	Capacidade estática de armazenagem: mil toneladas	Capacidade de armazenagem da produção em %
1. Mato Grosso	24.119,1	16.088,3	66,70%
2. Paraná	22.285,4	23.234,3	104,26%
3. Rio Grande do Sul	12.968,0	21.207,6	163,54%
4. Goiás	11.229,2	11.188,9	99,64%
5. Minas Gerais	10.378,2	6.316,5	60,86%
6. São Paulo	6.698,6	9.935,6	148,32%
7. Mato Grosso do Sul	5.826,8	5.920,8	101,61%
Outros	20.355,3	12.646,7	62,13%
Total	113.860,6	106.538,7	93,57%

Fonte: Conab/elaboração: Scot Consultoria



Empresas especializadas no planejamento e gerenciamento de produção de grãos de alta tecnologia recomendam uma capacidade estática em torno de 25% a 35% de sua produção anual. O ideal seria armazenar mais, porém, é preciso relacionar o ideal com o possível, quanto aos investimentos necessários.

Regionalmente, existem diferenças no dimensionamento da armazenagem. Como o Estado de Goiás tem altitude favorável à produção de milho, a sua capacidade estática de armazenagem deve ser

Preços médios mensais de armazenagem de soja e milho - R\$ por tonelada

Período	Milho	Soja	Milho	Soja
1º mês	16,99	17,48	1,02	1,05
2º mês	2,64	3,85	0,16	0,23
3º mês	2,86	3,80	0,17	0,23
4º mês	3,31	3,59	0,20	0,22
5º mês	3,29	3,59	0,20	0,22
6º mês	3,32	3,59	0,20	0,22
Total em 6 meses	32,39	35,88	1,94	2,15

Fonte: Céleres/Ceagesp/Siarma

Investimento e custos operacionais da armazenagem de grãos (R\$)

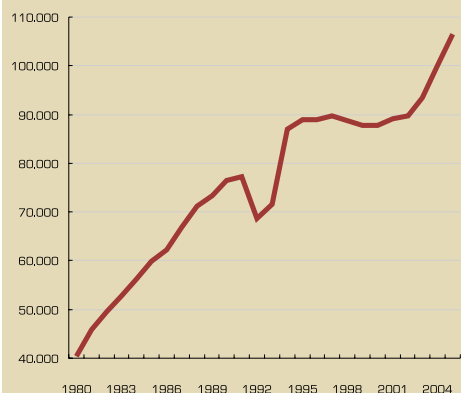
Especificação	15 toneladas	59 toneladas	100 toneladas	430 toneladas	6.600 toneladas
Investimento em instalação	8.628,42	21.659,12	33.930,93	85.151,75	553.200,00
Juros/mês (taxa Selic)	112,37	282,06	441,88	1.108,92	7.204,28
Manutenção/mês	143,81	360,99	565,52	1.419,20	9.220,00
Custos operacionais/mês	215,71	541,48	848,27	2.128,79	13.830,00
Depreciação/mês	136,62	360,99	565,52	1.419,20	9.220,00
Custo de ociosidade/mês	158,19	415,13	650,34	1.632,08	10.603,00
Capacidade	15.000,00	59.000,00	100.000,00	430.000,00	6.600.000,00
Custo mês	654,32	1.678,58	2.629,65	6.599,26	42.873,00
Custo por saca/mês	0,73	0,47	0,44	0,26	0,11
Custo por tonelada/mês	12,12	7,90	7,30	4,26	1,80
R\$/saca em 6 meses	4,36	2,85	2,63	1,53	0,65
R\$/tonelada em 6 meses	72,70	47,42	43,83	25,58	10,83
Necessidade de escala em áreas	Hectares com alta tecnologia de produção				
Área de soja - para armazenar 30%	15,15	59,60	101,01	434,34	6.700,0
Área de milho - para armazenar 30%	5,56	21,85	37,04	159,26	2.400,0

Fonte: Scot Consultoria

Infra-estrutura

Safr nos trilhos

Evolução da capacidade estática de armazenagem de grãos



Fonte: Conab/Scot Consultoria

superior à de uma fazenda de mesma área em Mato Grosso.

Uma unidade rural produtora de milho tende a ter um custo de armazenagem superior ao de uma empresa em regiões tradicionalmente produtoras de soja, como em Mato Grosso, por exemplo.

A produção de grãos no Maranhão, por exemplo, exige um dimensionamento superior em capacidade de armazenagem. Isso se deve à maior dificuldade de comercialização e escoamento da produção. É preciso investir, para que não haja surpresas.

A própria estratégia de comercialização define a necessidade de investimento. Dependendo da época de vendas, o produtor dimensiona a sua necessidade de estocagem.

Investimentos e custos

Ter condições de armazenar parte da produção é uma necessidade incontestável. No mercado de *commodities*, evitar a comercialização em época de oferta abundante é melhor para o produtor. Não se fica refém dos preços.

Existem várias empresas prestadoras de serviços de armazenagem. Uma son-

dagem no mercado quanto a preços da armazenagem por períodos de seis meses em milho e soja identificou valores médios entre R\$1,95 a 2,15 por saca, ou seja, o custo de secagem dos grãos varia em torno de R\$10,00 a R\$10,50 por tonelada.

Para investir em estrutura própria, como em todas as outras atividades, é preciso ter escala. A partir dos valores de investimentos e das despesas operacionais de silos de armazenagem, são apurados os custos de acordo com a capacidade de armazenagem.

Para uma área, com 100 hectares para soja e 40 hectares para milho, o custo por saca armazenada na própria empresa ficará acima de R\$2,63. Neste caso, a decisão correta é entregar para terceiros a operação.

No entanto, a partir de 300 hectares de soja e 100 hectares de milho, se o produtor planejar armazenar 30% de sua produção, compensa realizar investimentos em sistemas próprios de armazenamento. Um produtor com 430 hectares de soja ou 160 hectares de milho. Terá o custo de armazenagem em torno de R\$1,50/saca para períodos de seis meses.

O produtor com 6,7 mil hectares de soja, ou 2,4 mil de milho, pode baixar seu custo de armazenagem em seis meses para R\$0,65/saca. O investimento em armazenagem compensa. Evidentemente, no cenário do primeiro semestre de 2006, a pequena oferta e o custo de capital não estimula a intenção de investir.

Quanto maior a escala de produção, mais viável é o investimento e maior é a capacidade de se obter resultados com a estratégia. ■

A crise de renda na área de grãos muda o desenho da crescente movimentação de cargas agrícolas nos principais portos do País. Nos corredores de exportações do agronegócio brasileiro, há uma maior participação do modal ferroviário em relação ao transporte rodoviário, devido ao aporte de inversões e a menores despesas com o sistema. Para trajetos superiores a 500 km, o frete rodoviário fica 30% superior, em média, em relação ao ferroviário.

Com as restrições locais quanto à soja transgênica, a movimentação do complexo da soja em Paranaguá (PR) subiu menos de 1,5% de 2004 para 2005. Nesse período, para chegar ao porto paranaense, foi ampliado em 20% o transporte de soja em grãos por vagões, enquanto o modal rodoviário foi reduzido em 12,5%. No farelo de soja, o uso dos trilhos subiu 14%, enquanto o transporte por rodovias cresceu 6%.

No Porto de Santos (SP), a movimentação agrícola total teve expansão. Três quartos desse volume correspondem a açúcar e soja, que tiveram crescimento de quase 20%. No caso do complexo da soja, o primeiro lugar no ranking agrícola do porto, na frente do açúcar, 55% do volume total por ferrovias em 2004. Em 2005, a fatia chegou a 56%.

Da movimentação total em Paranaguá, a menor participação do farelo em 2005 é explicada pela queda na demanda externa. A receita cambial total (incluindo cargas não agrícolas) ficou registrada em R\$9 bilhões. Para 2006, a estimativa é alcançar R\$10 bilhões.

* Engenheiros agrônomos e consultores da Scot Consultoria



As exportações com madeiras crescem. Os operadores portuários e o próprio porto investem para elevar a capacidade de embarque e reduzir gargalos. Entre as obras planejadas, estão um armazém para 33 mil toneladas em Ponta Grossa (PR) e um terminal de álcool para atender à demanda do Japão. Nos últimos dois anos, foram investidos R\$150 milhões.

Em Rio Grande (RS), a quebra da produção gaúcha na safra 2004/05, devido à estiagem, enfraqueceu o ritmo dos embarques. O movimento agrícola atingiu 3,29 milhões de toneladas em 2005, ante os 6,2 milhões no ano anterior. Houve uma brutal queda no desempenho da soja. Porém, também em Rio Grande, a importância das ferrovias cresceu de 23%, em 2004, para 40% em 2005. Já a das rodovias recuou de 66% para 46%.

Para o porto de São Francisco do Sul (SC), a previsão é de uma maior impor-

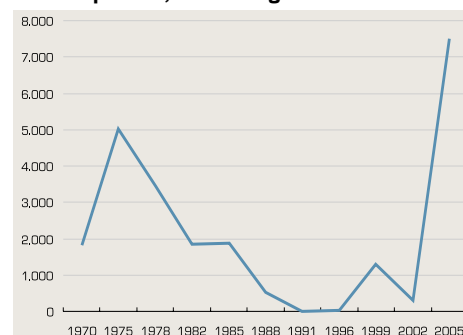
tância do modal ferroviário nas próximas colheitas. As empresas estão fabricando vagões maiores e aumentando as composições de uma média de 70 para 100 vagões. Em 2005, como o terminal passou por amplas reformas, muitas atividades foram interrompidas.

Recorde de vagões

Com isso, a indústria ferroviária comemorou em 2005 recordes na fabricação de vagões e voltou a se dedicar à produção de locomotivas. O maior volume ocorreu em 1975, segundo dados da Associação Brasileira da Indústria Ferroviária. Com mais de 400 milhões de cargas transportadas por ferrovias, houve um aquecimento na demanda de vagões tanto pelas empresas concessionárias, como as dependentes dos trilhos para levar as mercadorias até os grandes portos.

Com a valorização do câmbio e a crise na soja, principalmente nos estados

Brasil: produção de vagões



Fonte: Abifer

da região central do País, o cenário previsto para 2010 pode mudar. A perspectiva até então era de um aumento na produção de 10% ao ano no horizonte de 2010. Para o triênio de 2006 a 2008, a indústria esperava produzir 21 mil vagões.

As empresas reativaram unidades antigas, como a Santa Matilde, da Cooperativa Mineira de Equipamentos Ferroviários (Coomefer) e da Cobrasma, e a FNV, ambas da Amsted Maxion, do Grupo Iochpe Maxion. Novas empresas também entram no negócio. A Randon, que além dos vagões graneleiros vai fabricar também tanques ferroviários para o transporte de óleos graneleiros. A Santa Fé, da América Latina Logística (ALL), em parceria com o grupo Besco, e a Usiminas Mecânicas. As empresas MRC e Ferrolese trazem novidade para o setor, com operações de *leasing* e aluguel de vagões, práticas muito empregadas nos mercados desenvolvidos. ■

Exportação por portos

Portos	Soja em grãos (mil toneladas)		Café - saca de 60 kg		Açúcar - mil toneladas	
	2004	2005	2004	2005	2004	2005
Paranaguá	5.135	5.208	3.367	236	1.591	2.197
Santos	5.629	7.343	13.885	13.669	11.013	12.621
Rio Grande	2.312	487	-	-	-	-
Vitória	2.203	2.845	3.871	3.663	213	261
São Luis	1.163	1.676	-	-	-	-
Manaus	959	1.400	-	-	-	-
São Francisco do Sul	1.135	2.481	-	-	2.886	205
Outros	701	988	3.129	5.176	61	2.862
Total	19.237	22.429	23.252	22.774	15.764	18.146

Fonte: Elaboração BM&F

Agroenergia

Globalização do álcool

José Ricardo Severo*

O álcool hidratado começou a ser utilizado em larga escala no Brasil como combustível para motores de combustão interna, há mais de 30 anos, quando foi lançado o Programa Nacional do Álcool (Proálcool). Na época, o mundo enfrentava o primeiro choque do petróleo, que ocorreu em 73, com a subida do preço do barril de US\$2,90 para US\$11,65, em apenas três meses. O alto preço do petróleo fez o programa de incentivo à produção e ao uso de álcool decolar. Em meados da década de 90, cerca de 96% dos veículos nacionais eram fabricados com motores movidos a álcool.

Depois de um momento de grande sucesso, com cortes no apoio de recursos governamentais, o Proálcool entrou em crise. Além disso, a partir de 1986, com a queda do preço do petróleo, a competitividade do álcool no mercado dos combustíveis ficou reduzida. No final dos anos 90, houve uma desregulamentação do setor sucroalcooleiro, com o afastamento da tutela estatal.

Flex fuel

Atualmente, o setor sucroalcooleiro enfrenta uma terceira fase, a de recuperação. O Brasil volta a ser um grande consumidor de álcool, devido à adoção da tecnologia *flex-fuel* pelos motores dos automóveis. O País se tornou grande exportador mundial do produto nos últimos três anos, com um crescimento de seis vezes nas vendas externas. Em 2005, foram exportados mais de 2,5 bilhões de litros de álcool, com faturamento de US\$742 milhões. Os principais compradores foram: Índia, Japão, Holanda, Suécia e Estados Unidos.

Relacionados às exportações, pairam dois importantes questionamentos:

- 1- Qual a razão do interesse recente do mercado mundial no álcool brasileiro?
- 2- O País manterá a liderança no fornecimento do produto para o mercado externo?

O interesse pelo uso do álcool reflete a preocupação mundial em diminuir da emissão de poluentes no ar. Projetos de substituição de combustíveis fósseis pelos renováveis, menos poluentes, ganham prioridade. O álcool carburante é o único caso de sucesso no mundo no uso de combustíveis renováveis em grande escala.

O álcool também ganha maior atenção mundial frente à estimativa de que, em 30 anos, começará a extinção dos combustíveis fósseis. O encarecimento do petróleo também derruba a justificativa para a sua utilização na movimentação dos motores de combustão interna.

Vários países estudam a utilização do álcool em suas matrizes energéticas e compram o combustível do Brasil, antes mesmo de dimensionar a oferta do produto em suas matrizes energéticas.

A produção e comercialização mundial de álcool carburante terão crescimentos significativos, segundo o *New York Board of Trade* (NYBOT). Em 2010 o mundo produzirá cerca de 60 bilhões de litros e a comercialização será de 10 bilhões de litros ao ano.

Os países compradores de álcool tendem a incentivar a produção interna,

pois vislumbram o combustível renovável como um bom negócio para a inclusão nas suas matrizes energéticas. Com grande experiência no setor, o Brasil é um potencial fornecedor de produtos e tecnologias para o Exterior. Uma política nacional de preços e de estoques dará segurança aos consumidores em relação à oferta e colocará o País no cenário mundial de combustíveis renováveis.

EUA

Principais importadores, EUA comercializam álcool por meio de triangulação realizada por países como Costa Rica, El Salvador, Jamaica e Trinidad & Tobago. Os norte-americanos possuem um acordo chamado de *Caribbean Basin Initiative* (CBI), que beneficia a América Central com isenção tarifária até uma cota de 7% do consumo interno. Como os países da CIB tendem a implantar seus próprios projetos para produzir álcool e abastecer o mercado dos EUA, esse canal estará fechado em pouco tempo. Das importações de álcool realizadas pelos países da CBI, de 425 milhões de litros em 2005, cerca de 40% foram realizadas diretamente do Brasil para o mercado norte-americano com uma tarifa de 2,5%, e mais US\$0,54 de tarifa *ad valorem* por galão.

As políticas dos Estados Unidos para o álcool envolvem forte intervenção estatal. Para diminuir a pressão da dependência da importação de combustíveis fósseis, o governo não poupa em subsídios. No álcool, os valores da subvenção são de US\$0,54 por galão, em redução de impostos federais. O produto conta com subsídios complementares de US\$0,10 a US\$0,40 por galão, conforme o Estado. Os subsídios são da ordem de US\$1 bilhão por ano, dos quais, 96% são relativos à isenção de impostos.

As 95 refinarias existentes nos EUA utilizam o milho como matéria-prima para a produção de álcool. No ano de 2005, para produzir 16,2 bilhões de litros, foram consumidos 13% do milho colhido no país. O programa de combustíveis renováveis dos EUA (*Renewable Fuels Standard* – RFS) incentiva o uso do etanol

como combustível. O objetivo é adotar uma matriz energética sem o Matil-Tér-cio-Butil-Éter (MTBE), produto cancerígeno e poluidor dos lençóis freáticos. Da meta de produção de combustíveis renováveis, de 28,5 bilhões de litros para 2012, grande parte será cumprida pelo etanol.

Existem outros programas de uso do etanol combustível, como o E85. Nos Estados Unidos, há cinco milhões de automóveis leves com a tecnologia chamada de *Flexible Fuel Vehicles* (FFVs), que funcionam com qualquer percentual de mistura de álcool e gasolina. São motores que aceitam até 85% de etanol e 15% de gasolina. Atualmente, os EUA fabricam dois milhões de veículos FFVs, atendidos por uma rede de 650 postos de abastecimento.

Índia

Apesar de ser o maior produtor mundial de cana-de-açúcar, depois do Brasil, foi o segundo maior importador de álcool brasileiro no ano passado. Sua capacidade de produção de álcool é de 2,7 bilhões de litros. Como as estiagens prejudicaram a lavoura nas duas últimas safras, a produção anual ficou em 1,7 bilhões. Atualmente, nove dos vinte e sete estados utilizam álcool como aditivo à gasolina, no nível de 5% (E-5).

Japão

Adquiriu do Brasil, em 2005, mais de 301 milhões de litros. Como signatário do Protocolo de Kyoto, no final do ano de 2003, o governo autorizou a adição de 3% de álcool à gasolina, a partir de março de 2004. A medida entrou em vigor para todo o país em 2005. A meta é diminuir a emissão de poluentes na ordem de 10%.

O Japão representa o maior mercado potencial para o álcool brasileiro. O país é o maior consumidor de petróleo do mundo e depende de fontes primárias externas para o seu consumo. Mais de 80% de suas fontes energéticas são importadas. O espaço agricultável para cultivar variedades primárias para a produção de

energias alternativas, de forma a atender à demanda, é limitado. A demanda estimada do Japão na mistura E-3 é de dois bilhões de litros ao ano.

Europa

A Diretiva do Parlamento Europeu, com o objetivo de reduzir a emissão dos gases que causam o efeito estufa, estabeleceu que, até 31 de dezembro de 2005, todos os estados-membros deverão ter uma proporção mínima de 2% de combustíveis alternativos para o transporte. Até 31 de dezembro de 2010, os percentuais au-

mentarão para 5,75% do combustível de transporte comercializado. O Conselho Europeu também sugeriu a estratégia de substituição em 20% da gasolina e do óleo diesel por combustíveis alternativos até o ano de 2020. Em função da experiência e da facilidade de produção de oleaginosas, os países europeus utilizarão o biodiesel.

Vários países europeus utilizam o álcool em suas matrizes energéticas, apesar de o produto não ser o combustível alternativo prioritário para a Comunidade Europeia. Entretanto, existe uma grande potencialidade de exportação para o continente. Somente em 2005, a Holanda e a Suécia, em conjunto, importaram cerca de 500 milhões de litros de álcool, cerca de 82% dos totais das importações dos países pertencentes à Comunidade.

Apesar de não serem referências na utilização do álcool combustível, pois utilizam o biodiesel em suas matrizes, a Alemanha e a França, respectivamente, representam 30% e 14% do total produzido pela Comunidade. A Alemanha estuda a adição de 2% de álcool à gasolina e tem experiência na utilização do biodiesel puro (B100) ou na mistura do diesel em seus veículos. A França, grande consumidora de diesel, deverá beneficiar o biodiesel em sua matriz energética. Porém, o *lobby* dos produtores de beterraba, em conjunto com o programa de qualidade dos vinhos franceses, resulta

em uma política de redução fiscal para a utilização do álcool em sua matriz energética, com uma mistura de até 15% de oxigenantes orgânicos à gasolina.

A Suécia é o grande consumidor de álcool carburante na União Europeia, com a adição de álcool ao diesel para veículos pesados e o transporte urbano. Utiliza para veículos leves um composto de 85% de etanol (E85) e 15% de outro aditivo para melhorar a ignição.

A Espanha pratica elevados descontos fiscais para beneficiar a utilização do álcool carburante em dois combustíveis: a *gasolina*

eurosuper, que utiliza o etanol na mistura da gasolina de 3% a 4%; e a *gasolina superplus 98*, que utiliza 6% a 7% de adição de etanol.

As políticas de utilização de combustíveis renováveis da UE são bem definidas, assim como a estratégia de importação do álcool para beneficiar as ex-colônias europeias, com base nas regras do Sistema de Preferência Tarifária (GSP) ou nos acordos com países pertencentes à ACP (Pacífico, Caribe e África). Essas políticas não só prevêm a isenção tarifária, mas também investimentos para transformar os países da ACP em plataforma exportadora do combustível renovável para os países membros da União Europeia. ■

Produção mundial de álcool em bilhões de litros

Países	2004 ¹	2005 ¹	2006 ²
Estados Unidos	13,43	16,20	17,20
Brasil	15,4	16,06	17,50
União Européia	2,6	3,00	3,53
França	0,83	0,91	1,10
Alemanha	0,27	0,43	0,80
Ásia	6,4	6,60	7,30
China	3,7	3,80	4,10
Índia	1,7	1,70	2,30
África	0,6	0,60	0,60
Outros	2,50	3,60	3,87
Mundo	40,93	46,06	50,00

Fonte: [1] F.O. Licht [2] Estimativa da Société J. Kingsman

* Assessor técnico da Confederação Nacional de Agricultura.

Produzir

Uma ponte entre o mercado futuro e os produtores rurais

João Sampaio, Presidente da Sociedade Rural Brasileira



MUITO tem se falado que, se os agricultores utilizassem mais as ferramentas de comercialização disponíveis no mercado futuro de *commodities* agrícolas, eles não estariam passando pelas graves dificuldades que vivem no momento, em especial, os que produzem grãos. Isso é fato. Mas é verdade também que o baixo índice de produtores rurais atuando no mercado futuro se deve a distância entre a linguagem praticada no mercado financeiro e a dos agricultores.

O produtor entende que precisa de novas alternativas de comercialização para melhorar a dinâmica do seu negócio. Sabe que o mercado futuro pode lhe oferecer estas opções, mas, em muitos casos, tem receio de operar. Falta conhecimento mais claro das vantagens e dos benefícios de negociar em Bolsa.

Carece de informações que lhe esclareçam de forma didática como um mecanismo chamado *hedge* pode significar a diferença entre o lucro e o prejuízo no seu balanço final.

Temos um desafio de comunicação que passa por um processo educador. Os agentes financeiros têm que fortalecer a sintonia de seus discursos com o que é percebido pela massa de produtores. Eles precisam identificar quais obstáculos intimidam a participação dos agricultores no mercado futuro e, com base neste

diagnóstico, desenvolver estratégias que vençam estes gargalos e criem vínculos entre as partes.

Muitos produtores observam, ainda hoje, que negociar em Bolsa é ação de especuladores e que irão perder dinheiro. Entretanto, muitas vezes, cometem o erro de se endividar para plantar e não têm condições de, antecipadamente, saber por quanto venderão sua produção. Logo, ficam à mercê das oscilações de preços. Se, no momento da colheita, o preço subir, o produtor terá lucro, mas se cair, terá prejuízo.

Uma tática para incentivar a participação dos produtores rurais no mercado futuro passa por alinhar o conteúdo da mensagem com a forma como será transmitida. Por conteúdo, entenda-se algo que mostre ao produtor, de modo objetivo, que:

Numa operação no mercado futuro, por exemplo, se em setembro, ele estipular a venda de sua produção de soja para março em US\$15, calculando que este valor cobrirá seus custos e lhe dará determinado lucro, se a soja estiver valendo US\$10 em março, ele a venderá por esse valor e a Bolsa ainda irá complementar seu preço lhe pagando mais US\$3. Mas se o valor da soja estiver em US\$20, ele terá de devolver a diferença à Bolsa.

O produtor não ficará rico, mas com certeza estará trabalhando de uma ma-

neira mais segura e moderna, fortalecendo sua veia de negócios, sem deixar de ser agro. E, mais do que isso, terá maior consciência de que o contrato futuro é, primeiramente, um instrumento para garantir a cobertura de seus custos, e não para ganhar dinheiro. Ao fixar seu preço no mercado futuro, o agricultor comprova que torna mais eficiente o gerenciamento de sua atividade.

Com relação à forma, técnicos, agrônomos, veterinários, zootecnistas, entidades de classe são as principais fontes de orientação para os produtores, segundo pesquisa da ABMR&A. Em um universo de aproximadamente 2,5 mil produtores de todo o País, 60% responderam que são esses profissionais que eles procuram quando querem informações. Por que não fazer desses profissionais agentes multiplicadores das vantagens do mercado futuro?

Além disso, tivemos a oportunidade de comprovar os bons resultados de aceitação por parte dos produtores de grandes campanhas, como por exemplo, as relativas à vacinação contra a febre aftosa e sobre o recolhimento de embalagens vazias de agrotóxicos. Podemos lançar o estudo para o planejamento de uma campanha que aproxime o funcionamento e os benefícios do mercado futuro aos produtores rurais. A Sociedade Rural Brasileira (SRB) está de portas abertas para a iniciativa. ■

A garantia de que sua família precisa para continuar colhendo bons frutos.

O Seguro Certo Vida Produtor Rural é um seguro que tem como objetivo quitar ou abater dívidas de operações de Crédito Rural em caso de morte natural ou acidental do segurado. Se a indenização do seguro for maior que o saldo da dívida, o valor restante será pago ao cônjuge ou, na sua falta, aos herdeiros legais. Procure seu gerente Banco do Brasil ou ligue para 0800-726-7000.

O tempo
todo com
VOCÊ



Grandes negócios:
um reflexo natural das
soluções personalizadas do
Banco do Brasil para as empresas
que se destacam em seus mercados.

Agronegócios

 US\$ 33.230.000,00 Realização Financeira	 US\$ 301.764.996,74 Realização Financeira	 US\$ 34.200.000,00 Realização Financeira	 US\$ 14.320.377,89 Realização Financeira	 R\$ 248.000.000,00 Crédito Agronegócio	 US\$ 20.380.000,00 Realização Financeira
 US\$ 71.880.000,00 Realização Financeira	 US\$ 28.200.000,00 Realização Financeira	 R\$ 276.000.000,00 Crédito Agronegócio	 US\$ 14.220.000,00 Realização Financeira	 US\$ 22.270.000,00 Realização Financeira	 US\$ 16.880.000,00 Realização Financeira
 US\$ 429.338.875,00 Realização Financeira	 R\$ 20.000.000,00 BNFI Realização	 US\$ 27.360.000,00 Realização Financeira	 US\$ 20.880.000,00 Realização Financeira	 US\$ 22.780.000,00 Realização Financeira	 US\$ 28.770.000,00 Realização Financeira
 US\$ 13.000.000,00 Realização Financeira	 US\$ 14.330.000,00 Realização Financeira	 US\$ 30.300.000,00 Realização Financeira	 US\$ 26.000.000,00 Realização Financeira	 US\$ 16.880.000,00 Realização Financeira	 R\$ 43.000.000,00 Realização Financeira
 US\$ 20.880.000,00 Realização Financeira	 US\$ 100.000.000,00 Realização Financeira	 US\$ 22.000.000,00 Realização Financeira	 US\$ 22.000.000,00 Realização Financeira	 US\$ 16.880.000,00 Realização Financeira	 US\$ 22.770.000,00 Realização Financeira
 US\$ 24.200.000,00 Realização Financeira	 US\$ 26.000.000,00 Realização Financeira	 US\$ 22.770.000,00 Realização Financeira	 R\$ 22.000.000,00 Realização Financeira	 US\$ 20.000.000,00 Realização Financeira	 US\$ 16.880.000,00 Realização Financeira
 US\$ 17.000.000,00 Realização Financeira	 US\$ 20.000.000,00 Realização Financeira				

O tempo
todo com
você

