

# AGROANALYSIS

A REVISTA DE AGRONEGÓCIOS DA FGV  
FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS | VOL 26 | Nº 09 | SETEMBRO 2006 | R\$ 13,00



## Cana ou Laranja

## TOME SUA DECISÃO

Novas usinas vs.  
problema ambiental

Alta firme  
do boi

Etanol pode reduzir subsídio  
para o milho nos EUA





# **PORTAL DO FAZENDEIRO**



**Plantando informações  
e colhendo sucesso**

[www.fazendeiro.com.br](http://www.fazendeiro.com.br)

O agronegócio é o seguinte

## As novas energias que fortalecem o campo

A agricultura energética está definitivamente na agenda do agronegócio brasileiro. O processo flui com muita rapidez, e o ambiente de negócios fica bem aquecido. Um momento cada vez mais delicado para uma tomada de decisão.

Se o preço da terra se valoriza e o orçamento para construção das unidades processadoras inflou, quem postergar o investimento pode perder o bonde, como se dizia antigamente. É deixar passar uma oportunidade histórica.

A questão da logística para o escoamento da produção é outro ponto intrigante. O palco desse acontecimento concentra-se principalmente no oeste de São Paulo, sul de Minas Gerais, Paraná, Mato Grosso do Sul e Goiás. Mas, Mato Grosso não fica de fora e também é procurado por muitos empresários.

Em São Paulo, a tradicional disputa entre a cana e a laranja, duas grandes cadeias produtivas, pende hoje mais para a primeira. Por conta dos efeitos perversos dos furacões nos pomares norte-americanos, o suco de laranja ganhou um horizonte mais luminoso para os próximos anos. Mas os problemas de ordem institucional, de natureza interna, não trazem vitalidade para o setor. Há um verdadeiro abismo que separa hoje citricultores e as agroindústrias de um consenso no que se relaciona a preços. Isso sem contar o risco e o encarecimento dos custos de produção por causa das doenças mais recentes.

A cana-de-açúcar mostra uma face mais moderna com a aplicação do modelo Consecana para remunerar os fornecedores da matéria-prima. Mesmo com alguns conflitos, o sistema opera com eficiência desde o final da década passada. O desafio da cadeia consiste mais em definir uma política para a armazenagem e a comercialização da produção, de forma a garantir um abastecimento regular e sem grandes sustos para o consumidor. Os elos da indústria, da distribuição interna e da exportação são os principais responsáveis para fecharem a equação. Atrasadas, as discussões prosseguem ainda de forma muito incipiente. O problema é não repetir na próxima entressafra os problemas registrados nesta temporada.

Uma questão angustiante para os empresários rurais consiste no cumprimento da legislação ambiental. O qua-

dro atual é bem diferente do de anos passados, em que os investimentos para a montagem das usinas tinham menor dependência do cumprimento de normas burocráticas ligadas à preservação da água, do solo, da flora e da fauna, dentre outros. Se as exigências são válidas, faltam recursos humanos em quantidade e qualidade suficiente para atendê-las. São 90 usinas em construção e em estudos no País. E o governo precisa estar preparado para analisar e acompanhar as formalidades requeridas em tempo hábil para todos esses empreendimentos.

Também no campo da agricultura energética, o biodiesel ganha força. Até o final do primeiro semestre, estavam previstas a instalação de 29 usinas, com investimento estimado em R\$ 600 milhões. O governo dá prioridade à agricultura familiar, inclusive com incentivos tributários. No ritmo em que a coisa anda, não seria surpresa se o governo vier a baixar nos próximos meses um ato mandatório para a mistura do biodiesel ao diesel, como ocorre com o álcool na gasolina. Sem dúvida, é um setor de muito potencial para investimento e geração de renda.

Nas exportações de carnes, a pecuária de corte é a coqueluche, com a quebra de recordes mensais nas quantidades e nos valores das mercadorias embarcadas. Tudo isso apesar da febre aftosa e do embargo nas importações de quase meia centena de países. As vendas e o *marketing* do produto nos quatro cantos do mundo, com enorme aceitação, ampliam o mercado para a carne brasileira. A própria União Européia, com suas tradicionais barreiras comerciais, começa a ceder e abrir janelas para a montagem de alianças estratégicas com parceiros brasileiros.

Seja do lado dos combustíveis, como dos produtos convencionais da agroindústria, fica a lição de casa para os agentes do agribusiness nacional, de montar o marco regulatório ligado ao sistema de qualidade das cadeias produtivas. O programa Qualiagro, objeto de uma série de artigos na Agroanalysis, é um programa que visa atender essa necessidade. É uma saída para atender as normas internacionais relacionadas a meio ambiente, sanidade, responsabilidade social, bem-estar animal entre outras.



## AGRO ANALYSIS

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-EASP:** Fernando S. Meirelles

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

**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 C. Michelin e Renata Owa

**Revisão:** Cacalo Kfourir

**Fotos:** Fernando Garcia (capa, acima) e Getty

Images (capa, abaixo e págs. 4,5,E1,E11,E16)

**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)

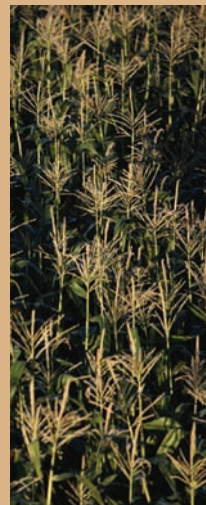
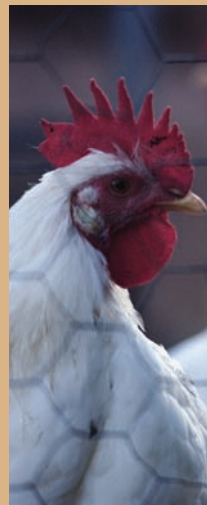
**Vogais:** Alexandre Koch Torres de Assis, Carlos Alberto Vieira (Federação Brasileira de Bancos), Carlos Moacyr Gomes de Almeida, Domingos Bulus (White Martins Gases Industriais Ltda), Edmundo Penna Barbosa da Silva, Erlando Tinoco Melo (Estado da Bahia), Heitor Chagas de Oliveira, Jorge Gerdau Johannpeter (Gerdau S.A.), Lázaro de Mello Brandão (Banco Bradesco S.A.), Eduardo Hitiro Nakao (IRB-Brasil Resseguros S.A.), 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), Raul Calfat (Votorantim Participações 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.)

## AGRO ANALYSIS

A REVISTA DE AGRONEGÓCIOS DA FGV

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



## Citricultura



Do suco para o álcool

## Pecuária



Tendência de alta

## Qualiagro



Normas e padrões

## Mercado Futuro



Operação de troca

## Abre Aspas

6 Marcus Vinicius Pratini de Moraes

9 Macroeconomia

10 Agrodrops

## Mercado & Negócios

12 Agroenergia

16 Biodiesel

19 Citricultura

22 Pecuária

24 Carne bovina

## Gestão

28 Qualiagro

30 Mercado futuro

32 Legislação

33 Produzir

Marcus Vinicius Pratini de Moraes, Associação Brasileira das Indústrias Exportadoras de Carnes (Abiec)

## A carne brasileira está no ponto

Bruno Blecher  
da Redação

AQUELE cheirinho gostoso de picanha na brasa, molho vinagrete a gosto, farofa e a famosa caipirinha. Simples e irresistível, este é o cardápio que a Associação Brasileira das Indústrias Exportadoras de Carnes (Abiec) oferece aos visitantes nas feiras de alimentação pelo mundo afora. Os próximos churrascos já estão programados para o final de setembro na Rússia e, em outubro, no Salão de Alimentação de Paris (Sial).

Depois de carimbar o seu passaporte em 180 países e assumir o posto de maior exportador de carne bovina do mundo, a meta do Brasil agora é vender produtos mais sofisticados, de maior valor agregado.

“Na Itália, a nossa carne hoje é utilizada para fazer *brasciola*, vendemos *carpaccio* pronto à Escandinávia e cortes nobres para churrasco já são encontrados nos supermercados de Paris”, diz o gaúcho Marcus Vinicius Pratini de Moraes, presidente da Abiec.

Com a experiência de quem já comandou três ministérios (Indústria e Comércio, Minas e Energia e Agricultura), Pratini de Moraes sabe que conquistar mercados mais lucrativos para a carne brasileira não é uma tarefa fácil. “Estamos assustando muita gente lá fora e sofremos muitas provocações, algumas delas absurdas”, diz o presidente da Abiec.

Qual é a saída? “Cabe ao Brasil retrucar, e se necessário fechar os seus mercados para combater o protecionismo. “Esta é a única linguagem que eles compreendem lá fora”.

**AGROANALYSIS** Cada foco de febre aftosa provoca um grande barulho lá fora. Causa problemas aos pecuaristas e aos frigoríficos brasileiros, agita os importadores e assusta os consumidores. Quando vamos finalmente resolver isso?

**MARCUS VINICIUS PRATINI DE MORAES** Fizemos grandes avanços na área sanitária, mas nos últimos anos houve uma deterioração como resultado da redução dos recursos na área, da falta de atenção dos próprios pecuaristas e também pelo fato de o Brasil ser um país continental. Temos fronteiras com vários países e estamos sujeitos a importar animais doentes, além do contrabando. É difícil evitar isso. Só com as Forças Armadas patrulhando as fronteiras, helicópteros sobrevoando as matas, lanchas da Marinha percorrendo os rios. Também é fundamental implantar gradualmente um programa de rastreabilidade. Incentivar os produtores a ter uma atitude pró-ativa no controle sanitário. Mas a minha preocupação é com o uso indevido de normas sanitárias como protecionismo. Alguns países estão utilizando a febre aftosa para bloquear o acesso do Brasil aos mercados. Nós vendemos carne para a Europa há várias décadas. E a carne que nós embarcamos para lá é desossada e maturada, com pH de 5,9 se não me falha a memória. Ora, a existência do vírus nestas condições é inviável.



“A nossa preocupação hoje não é com volume, mas com preço. Conseguimos este ano uma melhoria nos preços”



**AGROANALYSIS** Por que todo este barulho?

**PRATINI DE MORAES** O Brasil cresceu muito no mercado de carne e assustou muita gente. Como assusta em suco de laranja, em soja e outros mercados. Na verdade, nós não pegamos o mercado de praticamente ninguém. Na Europa, o que aconteceu foi uma queda na produção de carne. Nós estamos suprimindo o mercado de carne na Europa, porque eles ficaram deficitários.

**AGRONALYSIS** Devido à vaca louca?

**PRATINI DE MORAES** Não só por isso, também por causa dos elevadíssimos custos dos subsídios para manter a produção. Na Rússia também. Lá nós suprimos um mercado que sofreu uma grande redução de plantel. De 55 milhões de cabeças para 21 milhões de cabeças em 12 anos. Mas hoje há outros mercados mais importantes para nós: os países emergentes. Nesses países, a renda pessoal cresceu, e houve um grande aumento do consumo de carne. China, Rússia, Egito, Argélia, Bulgária, Arábia Saudita, Israel, Hong Kong, Romênia, Líbia, Irã, Filipinas. As nossas exportações para o Irã este ano, nos primeiros oito meses, se comparadas ao mesmo período do ano passado, cresceram 128%. Mais que dobraram. As nossas vendas para Israel cresceram 63%. Para a Líbia, 64%. Alguns são novos mercados, outros já compravam carne do Brasil em pequenas quantidades. Estamos substituindo as exportações da União Européia, que eram feitas com elevadíssimos subsídios e cujos custos Bruxelas não está mais disposta a bancar. Ainda assim, as mais altas tarifas que nós enfrentamos no mercado internacional são impostas pela União Européia. Como a nossa Cota Hilton, destinada a cortes especiais, é de apenas 5.000 toneladas na Europa, e nós vendemos para lá 230 mil toneladas de carne bovina por ano, apenas 2% de nossa exportação para a Europa pagam 20% de tarifa, 32% pagam 98,2% e 66% das nossas exportações pagam 176,7%. Ou-

tro dia eu perguntei ao Peter Mandelson, o comissário de comércio da União Européia: qual é o produto dos senhores que no Brasil paga esta tarifa?

“De cada três toneladas de carne bovina comercializada no mundo hoje, uma é brasileira”

**AGROANALYSIS** Já estamos conseguindo preços mais altos pela carne bovina?

**PRATINI DE MORAES** Cada vez mais, o Brasil vai conquistando um mercado mais sofisticado para a sua carne. O nosso objetivo hoje não é mais o de aumentar o volume das exportações. Em comparação ao ano passado, de janeiro a agosto deste ano, nós crescemos 16% em valor e 2% em volume. A nossa preocupação hoje não é com volume, mas com preço. Nós conseguimos este ano uma melhoria nos preços. Não foi suficiente para compensar a valorização do real. Mas já houve uma melhoria no preço ao produtor. O interessante é que todos os elos da cadeia ganhem dinheiro. No mês passado, eu estive em Uberaba e reuni-me com o pessoal da ABCZ, da CNA e da Nelore. Mostrei a eles o que a Abiec está fazendo para ampliar o mercado de carne bovina. Esta é a melhor maneira de sustentar a exportação, que hoje gira em torno de apenas 25% da produção.

**AGROANALYSIS** Quais são os cortes mais lucrativos?

**PRATINI DE MORAES** Vendemos coxão duro para fazer *brasciola* na Itália. Toda a *brasciola* italiana hoje praticamente é feita com carne brasileira. *Carpaccio* pronto também. Estamos vendendo *carpaccio* para a Escandinávia. Os nossos frigoríficos estão cada vez mais exportando produtos com marca. Gradualmente, estamos produzindo carnes de melhor qualidade, algumas delas pré-preparadas, prontas para assar. E uma das razões disso é o fato de estarmos conseguindo reduzir o número de intermediários na operação.

**AGROANALYSIS** O que o consumidor prefere? Uma carne mais magra ou um suculento e gorduroso bife de angus?

**PRATINI DE MORAES** Ninguém come um bom bife todos os dias. O sucesso das churrascarias brasileiras no mundo inteiro demonstra a aceitação do produto brasileiro e do nosso jeito de preparar a carne. A carne brasileira é preparada apenas com um pouco de sal grosso. As carnes australianas e americanas são servidas com molho.

**AGRONALYSIS** Há um processo de modernização das empresas brasileiras, inclusive algumas delas estão adquirindo plantas na Argentina, no Uruguai e no Paraguai.

**PRATINI DE MORAES** O maior frigorífico argentino hoje pertence a um grupo brasileiro. O segundo maior frigorífico do Uruguai foi comprado pelo Bertin. No Paraguai, há três empresas que pertencem a grupos brasileiros. Um investidor americano comprou 38% de um frigorífico do Rio Grande do Sul. Isto é bom, fortalece o setor, ajuda a modernizar a gestão. A tendência é de o Brasil ir adquirindo novas plantas nos países vizinhos, o que diversificará a nossa oferta de carne.

**AGRONALYSIS** Isto contribui para aumentar o nosso mercado lá fora?

**PRATINI DE MORAES** O Rio Grande do Sul produz uma carne muito parecida com as carnes argentina e uruguaia. E



“Hoje o mundo inteiro sabe que a aftosa é um grande instrumento para se praticar protecionismo”

o resto do Brasil produz uma carne que não é muito conhecida, mas que cada vez mais está sendo procurada. A carne do Nelore é vista hoje como a carne de capim, mais magra e saudável. Isso vai nos permitir entrar no mercado norte-americano, oferecendo um hambúrguer magro, com 25% a 30% a menos de gordura. E uma alimentação mais saudável é uma preocupação hoje nos EUA.

#### **AGRONALYSIS E na Europa?**

**PRATINI DE MORAES** A Europa come muito menos carne que os EUA. Eles consomem a metade do que nós comemos aqui. Cerca de 18 quilos *per capita* ano, enquanto no Brasil, nós comemos entre 34 e 36 quilos. O que está acontecendo na Europa é uma mudança de hábito. Eles estão fazendo cada vez mais churrasco. A carne brasileira lá está entrando na área industrial e em pratos feitos. Agora também estão crescendo cortes preparados: matéria-prima para a *braciola*, o contra-filé, a picanha. Todos esses cortes já estão nos supermercados, inclusive de Paris. Para fazer churrasco, para bife ou para assado. Há uma diversificação muito forte.

#### **AGRONALYSIS Quais são as tendências nas exportações?**

**PRATINI DE MORAES** O nosso objetivo hoje é reduzir a concentração. Nós vendemos carne em 180 mercados. Nas

últimas semanas, a carne brasileira chegou ao Casaquistão, às Ilhas Maurício e a Moçambique. Nas Ilhas Maurício, há *resorts* comprando inclusive filé *mignon* brasileiro. Para Moçambique, estamos exportando miúdos. De cada três toneladas de carne bovina comercializada no mundo hoje, uma é brasileira. Queremos conquistar também os mercados norte-americano, sul-coreano, japonês e de Taiwan. Há uma mudança no perfil do consumo. Antigamente, a maior parte da carne era vendida nos açougues. Depois, passou a ser comercializada nos supermercados. E hoje, com o grande número de pessoas que come fora de casa, houve um grande avanço dos restaurantes. Tem churrascaria por todo o canto.

#### **AGRONALYSIS Quem dita o preço da carne hoje. É o supermercado?**

**PRATINI DE MORAES** No mercado interno é o supermercado, que tem um poder de compra gigantesco. E isto provoca um achatamento de preço. Qual é a saída para o pecuarista? Eu posso dar a resposta no que diz respeito à exportação. Nós temos dois desafios: no mercado externo, precisamos melhorar o preço, aumentando o valor agregado da carne exportada, vendendo cortes mais nobres. O segundo desafio é a taxa de câmbio. Com esta taxa, nenhum segmento do agronegócio brasileiro, salvo a cana-de-açúcar e o suco de laranja, consegue sobreviver.

Isto precisa mudar. Se nós não fizermos saldo com o agronegócio, que sustenta a balança comercial, o negócio vai ficar feio. Não dá para sustentar a balança comercial só com o minério e as contas da Petrobras. A balança comercial precisa de soja, de algodão, de milho, das três carnes, frutas etc.

#### **AGRONALYSIS Quais são as perspectivas para o pecuarista brasileiro?**

**PRATINI DE MORAES** Houve um aumento enorme de produtividade na pecuária nos últimos anos. Apesar dos preços mais baixos, alguns segmentos tiveram rentabilidade. A pecuária tradicional perdeu muito. Mas já houve uma melhoria de preços. Eu espero que isso prossiga e que a taxa de câmbio melhore. Uma das consequências do achatamento dos preços foi a de estimular a produtividade e a melhoria da qualidade. Com maior produtividade, mais qualidade, rastreabilidade e padronização de carcaças, nós vamos ter preços melhores. Foi o que aconteceu no Rio Grande do Sul. Lá o preço da arroba subiu, porque estão exportando para o Chile, para a Rússia e para a Europa, com preços mais altos, e os frigoríficos estão competindo.

#### **AGRONALYSIS Os focos de febre aftosa que surgiram no ano passado prejudicaram as exportações de carne?**

**PRATINI DE MORAES** Na exportação, o impacto não foi grande. A maioria dos mercados, como foi o caso da União Européia, fechou o Mato Grosso do Sul, Paraná e São Paulo. Mas os frigoríficos que estão nestes estados têm filiais em outras regiões do país. A aftosa atrapalhou, criou uma imagem negativa, mas todo mundo sabe que a doença não atinge o homem. Todo mundo sabe que é uma doença de caráter econômico. E hoje o mundo inteiro sabe que a aftosa é um grande instrumento para se praticar protecionismo. Cabe ao Brasil retrucar as provocações, fazendo a mesma coisa. Ou seja, fechando mercados. É a única linguagem que se compreende no mercado internacional. ■



## Macroeconomia

## O (des)ajuste fiscal de 2006

Rogério Mori\*

UMA das grandes questões que continuam a representar um ponto de preocupação em termos de política econômica em 2006 é o ajuste fiscal brasileiro. Passados nove meses do ano, as indefinições se mantêm e as perspectivas para 2007 começam a se tornar cada vez mais incertas.

As discussões remontam, de fato, à problemática esboçada no começo do ano, quando o resultado primário do governo central (Tesouro Nacional + INSS + Banco Central) começou a mostrar uma trajetória inferior à verificada no mesmo período de 2005. Embora tenha ocorrido algum alívio nesse aspecto ainda no primeiro semestre do ano, as incertezas foram renovadas nos últimos meses em face do comportamento recente dos resultados das contas públicas.

A arrecadação federal, segundo dados da Secretaria da Receita Federal (MF/SRF), atingiu o valor de R\$ 222,2 bilhões no acumulado até julho de 2006. Isso representa um crescimento de 8,2% em relação ao mesmo período do ano passado e de 3,3% em termos reais quando deflacionado pelo IPCA. De outro lado, o resultado acumulado do governo central foi superavitário em R\$ 41,3 bilhões no mesmo período, representando uma queda de 4,1% em relação ao mesmo período do ano passado (uma vez que o superávit acumulado de 2005 para o período foi de R\$ 43,1 bilhões).

Segundo informações da Secretaria do Tesouro Nacional (MF/STN), o resultado de janeiro a julho acumulado no

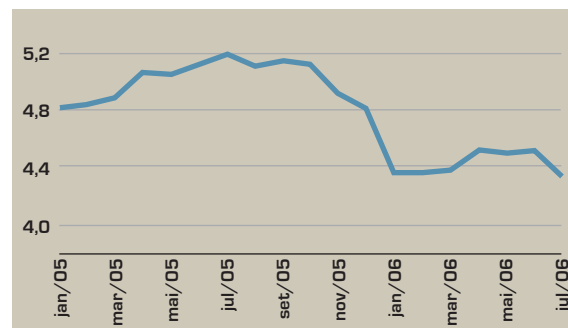
ano passado havia sido de 4,0% do PIB e para o mesmo período de 2006 foi de 3,6% do PIB.

Quando esses resultados são transpostos para o consolidado do setor público, a preocupação cresce. Segundo informações do Banco Central (BC), o resultado primário do setor público para o período janeiro/julho caiu de R\$ 68,8 bilhões em 2005 (6,36% do PIB) para R\$ 62,8 bilhões (5,39% do PIB) em 2006. O resultado primário acumulado em 12 meses também foi afetado. Como as despesas de juros foram relativamente similares para o período, o resultado nominal do setor público, que havia registrado um déficit de R\$ 23,5 bilhões nos primeiros sete meses do ano passado (2,17 % do PIB), apresentou um saldo negativo de R\$ 32,3 bilhões em 2006 (2,78% do PIB).

Esse comportamento das contas públicas afetou a própria dinâmica da dívida do setor público. A relação dívida pública com o PIB, esperada para ser inferior a 50% em junho, apresentava a taxa de 50,3% em julho.

Esses elementos evidenciam um quadro muito preocupante do ponto de vista do ajuste fiscal brasileiro. De um lado, a arrecadação federal registra resultados surpreendentemente positivos e a carga tributária bate sucessivos recordes. De outro, os superávits começam a mostrar um desempenho gradativamente mais decepcionante a cada mês. Esse fato só foi possível em face do acelerado crescimento de 15,5% das despesas do governo, de R\$ 106,7 bilhões nos primeiros sete

Resultado primário do setor público consolidado, % do PIB (fluxo acumulado em 12 meses)



Fonte: BCB. Elaboração FGV-EESP/CEMAP

meses de 2005 para R\$ 123,2 bilhões no mesmo período deste ano. O aumento de despesa ocorreu em praticamente todas as rubricas.

Em outras palavras, o esforço fiscal brasileiro parece dar sinais, ainda que iniciais, de esvair-se. O processo ocorre da pior forma possível, via aumento de gastos correntes (e não por frustração de receita), sem uma perspectiva ampla de retomada de investimentos do setor público, principalmente em infra-estrutura. Esse aspecto fica mais preocupante diante da perspectiva de, no próximo ano, uma série de prováveis aumentos de despesas fragilizar ainda mais a posição fiscal.

Para o governo há três opções:

- I – corte de gastos;
- II – aumento de arrecadação (via aumento de carga);
- III – aceitar superávits menores.

A experiência dos últimos anos mostra que, afora uma mudança concreta de política, a opção I pode ser praticamente descartada, restando a II e a III. A segunda opção foi muito utilizada a partir de 1999 e, apesar das manifestações da sociedade, ainda parece ser um instrumento de que o governo pode dispor. A terceira opção pode ser desenhada mais adiante e o atual governo parece ensaiar algo nessa direção. Nesse sentido, os próximos meses serão muito importantes na definição desse quadro. ■

\* Professor e Coordenador do Centro de Macroeconomia Aplicada (CEMAP) da FGV-EESP

## ENERGIA BRASILEIRA

“Com alguns avanços tecnológicos, o Brasil realmente pode se tornar a Arábia Saudita do açúcar”

THOMAS L. FRIEDMAN, jornalista do "NEW YORK TIMES", comentando em sua coluna (15/09/2006), escrita durante visita ao interior de São Paulo, o sucesso do etanol do Brasil

## SHOPPING DO BRAHMAN

Introduzida no Brasil em 1994, a raça Brahman está em franca expansão, como mostram dados publicados pela revista DBO, especializada em pecuária. Nos primeiros seis meses de 2006, foram vendidos 995 lotes, com média de R\$ 22.513, a maior entre todas as raças de corte no país. No *ranking* da Asbia (Associação Brasileira de Inseminação Artificial), a Brahman só perde para a Nelore nas vendas de sêmen 2004/2005.

Para comemorar estes resultados, a Associação Brasileira dos Criadores de Brahman promete grandes eventos na 3ª ExpoBrahman, de 17 a 23 de outubro, em Uberaba (MG). Um dos destaques é a programação do grupo Aliança Brahman, que reúne sete grandes criatórios da raça. No dia 20 de outubro, será realizado o leilão de fêmeas de elite, às 20 horas. E durante toda a exposição, o grupo promove na Fazenda Sant'Anna o tradicional *shopping* de touros e prenhez. Mais informações pelo site [www.fazendasantanna.com.br](http://www.fazendasantanna.com.br)

## Uva de Maringá

A Emater e a Cooperativa Agroindustrial de Rolândia (Corol) estão incentivando o plantio de uva na região do Setentrão Paranaense. A idéia é utilizar a estrutura das indústrias de laranja para produzir suco de uva na entressafra. Já foram plantados 100 hectares e mais 200 estão programados.

## Frutas na Europa

Melão, melancia, mamão e manga. Nesta safra, as exportações de frutas tropicais do Rio Grande do Norte e Pernambuco para a União Européia devem somar 200 mil toneladas. As frutas são cultivadas em Mossoró e Petrolina.

## Leite azedo

As exportações brasileiras de lácteos não deverão cumprir a meta projetada para este ano. Segundo a Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA), no máximo o Brasil deve vender lá fora US\$ 150 milhões dos US\$ 300 milhões previstos inicialmente. Ou seja, o país poderá voltar a ser deficitário na balança comercial de lácteos.

## Biodiesel com etanol

A Barracool inaugura em outubro, em Barra dos Bugres (MT), a primeira unidade de produção de biodiesel no mundo integrada a uma indústria sucroalcooleira. A produção inicial será em torno de 60% da capacidade produtiva da nova unidade, de 57 milhões de litros de biodiesel/ano. Além disso, a empresa tem capacidade para processar 2,3 milhões de toneladas de cana por ano, com produção de 160 milhões de litros de álcool e 1 milhão de sacas de açúcar. A nova unidade, que exigiu investimento de R\$ 27 milhões, pode produzir biodiesel a partir de qualquer tipo de oleaginosa. A Barracool vai utilizar inicialmente soja e girassol, mas poderá diversificar nos próximos anos as matérias-primas, uma vez que sua unidade é flexível. A vantagem da integração é otimizar o aproveitamento de insumos e resíduos entre as duas unidades, como álcool, vapor, energia e água, reduzindo custos de produção e de administração.



## BOM DE PADARIA

As cultivares de trigo irrigado BRS 254 e BRS 264, lançadas em setembro no Distrito Federal, já estão sendo cultivadas por produtores do Cerrado para multiplicação. A BRS 254, cruzamento da Embrapa 22 com a cultivar Anahuac, possui alta força de glúten e alta estabilidade, características favoráveis para a panificação. Sua produtividade é estimada em 6 toneladas por hectare. A BRS 264, resultado do cruzamento das cultivares Buckbuck, Chiroca e Tui, apresenta potencial de produtividade de 7 toneladas por hectare, boa qualidade industrial e precocidade.



Correspondências para esta seção devem ser enviadas para o e-mail: [brunoblecher@uol.com.br](mailto:brunoblecher@uol.com.br)



## PESO-PESADO

Ranchi Ipê Ouro (foto) é o novo contratado da Lagoa, a maior central de genética bovina da América Latina. O touro Nelore pertence a Arnaldo Manoel de Souza Machado Borges e já está em coleta em Sertãozinho (SP). O touro, que completará 10 anos em novembro, já comercializou quase 200 mil doses de sêmen durante sua vida reprodutiva.

## RANKING DO ALGODÃO

### 6 milhões de toneladas

é quanto deve render a safra de algodão na CHINA, maior produtor mundial da fibra. A surpresa ficou por conta da Índia, que deve colher

### 4,7 milhões de toneladas

nesta safra, roubando dos EUA, com produção estimada de 4,6 milhões de toneladas, o segundo posto. O Brasil deve colher 1,2 milhão de toneladas. Os números são do Comitê Consultivo Internacional do Algodão.

## Pneu furado

O Brasil importou no ano passado cerca de 7 milhões de pneus usados da Europa, o que causou o desemprego de cinco mil trabalhadores no setor de borracha. Os cálculos são de João de Almeida Sampaio, presidente da Câmara Setorial da Cadeia Produtiva da Borracha Natural. “Não podemos continuar trazendo lixo da Europa”, reclama Sampaio. Segundo ele, o mercado brasileiro consome cerca de 45 milhões de pneus por ano.

## GIRO DA BORRACHA

Para Sampaio, a produção de borracha no país poderá saltar de 100 mil toneladas/ano para cerca de 446 mil toneladas/ano no prazo de 20 anos. Sua projeção se baseia no aumento da área plantada, que nos últimos dois anos chegou a 20%. Os seringais cultivados ocupam hoje uma área de aproximadamente 120 mil hectares em São Paulo, Mato Grosso, Bahia, Espírito Santo, Minas Gerais e Goiás. Em 20 anos, a área poderá chegar a 340 mil hectares, o que vai representar auto-suficiência no produto ao Brasil.

## Congresso da carne

Líder mundial de exportação de carne bovina, o Brasil será sede do Congresso Internacional da Carne da OPIC/IMS, que será realizado no Hotel Renaissance, em São Paulo, entre 25 e 27 de abril de 2007. “O Congresso vai atrair a presença de importantes agentes mundiais do negócio de carnes em geral, não só pelo potencial regional, mas também pela oportunidade de conhecer uma região de pecuária extensiva, criada e engordada em sua grande maioria em pastagens.”

É o que diz Sebastião Costa Guedes, presidente do Conselho Nacional da Pecuária de Corte (CNPC), entidade que está organizando o Congresso junto com a Associação Brasileira das Indústrias Exportadoras de Carne (Abiec), o Fórum Permanente da Pecuária de Corte, órgão da Confederação Nacional da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA), a Associação Brasileira dos Criadores de Zebu (ABCZ), a Associação Brasileira do Novilho Precoces (ABNP), o Instituto Pró-Carne e a Associação Brasileira dos Produtores e Exportadores de Carne Suína (Abipecs).

## Café especial

Café fino e de boa qualidade. Esta é a expectativa da Associação Brasileira de Cafés Especiais para a safra 2006/2007. Tudo colaborou com a lavoura, segundo Alexandre Frossard Nogueira, presidente da entidade. As chuvas foram escassas durante a colheita, a maturação foi lenta e a condução dos cafés nos terreiros favoreceu a qualidade do grão. O resultado foi uma safra cheia, que poderá alcançar preços mais altos no mercado.

## Recuperar o pasto

A Secretaria da Agricultura de Minas Gerais e a Associação Brasileira dos Criadores de Zebu (ABCZ) estão elaborando um programa para recuperação dos pastos em Minas Gerais. No estado, segundo estimativa da Secretaria, há 4 milhões de hectares de pastagens degradadas. A melhoria da pastagem contribui para o aumento da produção de carne e de leite. A idéia é utilizar o programa de integração lavoura-pecuária desenvolvido pela Embrapa.

## Agroenergia

# Aliança Brasil-EUA

A FTAA, organização não-governamental com o apoio do governador da Flórida, Jeb Bush, apresentou proposta ao Brasil de aliança estratégica para criar um mercado comum de álcool combustível nas Américas, de 60 bilhões de litros para os próximos oito anos.

Com uma produção de álcool em crescimento significativo nos últimos anos, os EUA não têm condições de atender individualmente a forte demanda internacional.

Esse movimento ganha impulso com a escalada dos preços do petróleo e a busca por fontes alternativas de energia. A expansão acelerada reflete as mudanças introduzidas recentemente na legislação, com fixação de metas para aumentar o uso do etanol na composição da gasolina.

## EUA: usinas de álcool

Em operação	97
Em construção	33

Por sua vez, a proximidade das eleições para o Congresso dos EUA em novembro também influencia. Há uma ampla coalização em torno dos interesses da indústria do etanol.

O estado de Iowa lidera esse processo, com 30 usinas responsáveis por um terço da produção nacional de álcool combustível e é o maior produtor de milho, a matéria-prima usada para fabricá-lo.

## Tarifa

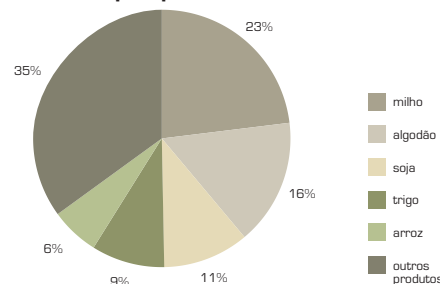
Nos EUA, a imposição de uma tarifa de US\$ 0,54 por galão dificulta a importação do álcool produzido em outros países. A aliança política formada em torno do etanol nos últimos meses fortalece essa política. A argumentação é de que a indústria é incipiente e requer de mecanismos de suporte.

**EUA: Pagamentos do governo para a agricultura (US\$ bilhões)**



Fonte: USDA

**EUA: Distribuição do subsídio por produto**



Fonte: USDA

Com dispêndios anuais de US\$ 20 bilhões para ajudar seus agricultores, os EUA têm sido pressionados a reduzir os subsídios por causa das distorções que eles criam no comércio agrícola mundial. Essa pressão tende a aumentar nos próximos meses, quando o Congresso deverá promover uma ampla revisão dos subsídios agrícolas.

A revisão dos benefícios pelo Congresso será uma oportunidade para redesenhar os programas agrícolas e evitar novos atritos com os demais membros da Organização Mundial do Comércio (OMC).

Uma idéia em discussão é a criação de subsídios vinculados a programas de desenvolvimento de fontes alternativas de energia. O etanol virou uma importante fonte de renda complementar à atividade agrícola. Quase 40% da capacidade de produção de etanol instalada no país são controlados por produtores.

## Milho para álcool

As usinas em planejamento ou em construção em Iowa consumirão o equivalente a 60% da produção de milho do estado. A indústria alimentícia e os fabricantes de rações animais, maiores compradores do cereal estão preocupados. A produção de etanol consumirá neste ano um quinto da safra, ou cerca de 55 milhões de toneladas.

Os EUA, os maiores exportadores de milho do mundo, terão de abrir mãos de sua participação no mercado internacional ou substituir os campos de soja. Países como o Brasil podem ganhar mais espaço no mercado de milho ou soja, com o maior consumo interno da produção americana.

A principal aposta tecnológica norteamericana é o etanol celulósico, feito com as folhas que cobrem as espigas de milho,

a palha do arroz e outros restos culturais descartados pelos agricultores.

Fica claro uma tendência de aumento da cotação do milho. A Bolsa de Chicago já captou essa perspectiva. Com isso, o governo americano poderá reduzir o pesado ônus de subsidiar o produto, o maior entre as lavouras do país.

## Mercado Comum

Se a produção mundial de etanol triplicar e chegar a 100 bilhões de litros em 2020, o número ainda será baixo em comparação ao consumo mundial de gasolina apenas usada para veículos. Em 2005, por exemplo, a demanda era de 1 trilhão de litros. O etanol, portanto, representava apenas 3% do combustível usado nos veículos. Para 2020, se não houver um aumento no consumo, o etanol responderá por apenas 10% do combustível usado nos veículos.

Os analistas defendem mais investimentos no desenvolvimento tecnológico, como o de transformar a celulose de certos produtos. Atualmente, a produção de cana-de-açúcar (no Brasil) ou milho (nos Estados Unidos), duas matérias-primas para fabricação de álcool, fica refém das condições climáticas. Outro problema é a disponibilidade de terras aráveis.

Na criação de um mercado internacional, vários obstáculos terão de ser enfrentados. O primeiro deles é o fato de a produção de etanol exigir subsídios significativos em vários países, o que poderia distorcer os mercados e impossibilitar o comércio. Outro problema é a existência de altas taxas de importação para tais produtos, o que exigiria negociações amplas com vários países para que um mercado fosse de fato estabelecido. ■



## Agroenergia

# Cem novas usinas para atender demanda em 2010

**P**ARA atender às demandas externa e interna em 2010, o setor sucroalcooleiro terá de aumentar sua produção dos atuais 400 milhões de toneladas de cana-de-açúcar para 673 milhões, segundo estimativa da União da Agroindústria Canavieira de São Paulo (Unica).

Isso significa montar, no mínimo, 100 novas usinas com capacidade para moer cerca de 2 milhões de cana cada uma. O investimento pode chegar a US\$ 14 bilhões, sem considerar a aquisição de terras. As projeções são feitas com base em três cenários:

1. A crescente demanda de álcool com a expansão dos veículos bicomcombustíveis no Brasil, cuja frota alcança 2 milhões de veículos. Esses carros respondem por 77% das vendas de automóveis leves no País.

2. O combustível ganha cada vez mais espaço no exterior diante das preocupações ambientais e das incertezas em relação ao petróleo.

3. O País se beneficia da redução dos subsídios ao açúcar na União Européia. A expectativa é de que, em 2013, as exportações do produto atinjam 27 milhões de toneladas.

De acordo com a Unica, há, hoje, 89 projetos de novas usinas, sendo 43% delas no estado de São Paulo. Essa concentração tem implicações ambientais. Enquanto os ambientalistas exigem rigor, os desenvolvimentistas pedem mais agilidade nas licenças diante das boas oportunidades para o setor no mundo.

Cerca de 40 pedidos de licenciamento e planos de trabalho entraram este ano na

Secretaria Estadual de Meio Ambiente do Estado de São Paulo. Alguns exigem a elaboração de Estudo de Impacto Ambiental (EIA-Rima), com a realização de audiência pública para explicar o projeto e recolher opiniões da população. Se o estudo cumprir as exigências, é liberada a licença prévia (LP) para dar início ao projeto.

O processo pode demorar até dois anos. Só a análise do EIA-Rima e a concessão da LP levam, no mínimo, seis meses, conforme as complicações ambientais. Além disso, estão em avaliação 14 Relatórios Ambientais Preliminares (RAPS), documento similar ao EIA, mas com menos detalhamento e usado para projetos de até 1,5 milhão de toneladas.

No passado, não havia esse esmero ambiental. A lagoa de vinhaça, com resíduo líquido altamente corrosivo, rico em potássio, usado na fertilização dos solos cultivados com cana, pode contaminar o lençol freático. Para controlar a quantidade de água usada, as usinas precisam adotar um ciclo fechado para reutilização do líquido.

Com poucas empresas especializadas em estudo ambiental, falta de pessoal para avaliar os projetos e exigência de documentos para licenciamento, o processo de expansão do setor atrasa e gera descontentamento. ■

## Normas para o álcool

A Agência Nacional de Petróleo (ANP) discute a criação de contratos para a comercialização de álcool anidro entre as distribuidoras de combustíveis e as usinas sucroalcooleiras. O objetivo é evitar a volatilidade dos preços do álcool combustível no mercado e regular os estoques do produto durante os 12 meses do ano. Para o álcool hidratado, usado direto na bomba, o mercado regulará a oferta.

As usinas defendem a medida como forma de programar a produção anual negociada com as distribuidoras. Os dois elos da cadeia compartilhariam mais a responsabilidade de atender o mercado. Estima-se que um terço das vendas de álcool anidro para as distribuidoras são feitas por meio de contratos. O restante é negociado no mercado físico.

A preocupação é de uma repetição no início do próximo ano do episódio ocorrido entre janeiro e abril últimos, quando a oferta do combustível diminuiu e os preços subiram para níveis acima do que haviam sido combinados com o governo.

As distribuidoras são a favor de um mercado livre. O atual modelo de abastecimento das distribuidoras, com compra no mercado spot, é

considerado eficiente pelo Sindicom (Sindicato Nacional das Empresas Distribuidoras de Combustíveis e Lubrificantes).

### Fiscalização

A ANP acaba de firmar convênio com o Ministério da Agricultura para aumentar a fiscalização do álcool saído das usinas e controlar a sonegação de impostos. As usinas devem colorir o álcool anidro para diferenciá-lo do hidratado. Com a medida, pelo menos 1 bilhão de litros de álcool deixarão de ser fraudados.

Os usineiros aguardam uma resposta do governo para a aprovação da elevação da mistura do álcool anidro à gasolina, dos atuais 20% para 25%, ainda este ano. O governo ficou de analisar a proposta após receber estudos de oferta e demanda do setor.

O Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior e o Instituto Nacional de Metrologia Normalização Qualidade Industrial (Inmetro) devem finalizar as regras para a padronização do etanol produzido no Brasil, uma solicitação do setor produtivo, no primeiro trimestre de 2007.

## Agroenergia

# Álcool ou gasolina?

Marta Cristina Marjotta-Maistro\*  
Guilherme Augusto Assai\*

A escolha entre abastecer o automóvel com gasolina ou álcool não depende somente do modelo e do rendimento do carro, mas também das diferenças de preços entre os dois combustíveis nas regiões Nordeste e Centro-Sul.

Na média das últimas cinco safras, a Região Centro-Sul foi responsável por 88,87% da produção nacional de álcool. Somente o estado de São Paulo respondeu por 73,59%. No Nordeste, os principais produtores de álcool são Alagoas e Pernambuco, com uma participação na produção da safra 2005/06, respectivamente, de 24,57% e 23,96%.

Carro	Distância percorrida em km/litro	
	Gasolina	Álcool
Volkswagen Gol 1.0 TotalFlex	15,10	10,20
Chevrolet Celta 1.0 FlexPower	15,60	10,90
Distância entre Maceió e Recife: 285 Km		

A supremacia da Região Centro-Sul frente ao Nordeste na oferta do álcool está especialmente relacionada às condições edafoclimáticas, com impacto nos custos de produção. Apesar dessas diferenças regionais, os preços do álcool seguem a mesma tendência, seja para o produtor ou para o consumidor.

Para simular a economia no abastecimento de álcool e gasolina nos estados de Alagoas e Pernambuco, tomamos por base dois carros bicomustíveis em um trajeto de 285 quilômetros, que corresponde à distância entre Maceió e Recife.



## Custo do abastecimento em Alagoas para um trajeto de 285 quilômetros

Mês	Gol 1.0 TotalFlex			Celta 1.0 FlexPower		
	Gasolina	Álcool	Diferença	Gasolina	Álcool	Diferença
Abr/06	R\$ 53,55	R\$ 57,28	-R\$ 3,73	R\$ 51,83	R\$ 53,60	-R\$ 1,77
Mai/06	R\$ 53,53	R\$ 57,73	-R\$ 4,20	R\$ 51,81	R\$ 54,02	-R\$ 2,21
Jun/06	R\$ 53,58	R\$ 56,66	-R\$ 3,08	R\$ 51,87	R\$ 53,03	-R\$ 1,16

Fonte: Dados da pesquisa

## Custo do abastecimento em Pernambuco para um trajeto de 285 quilômetros

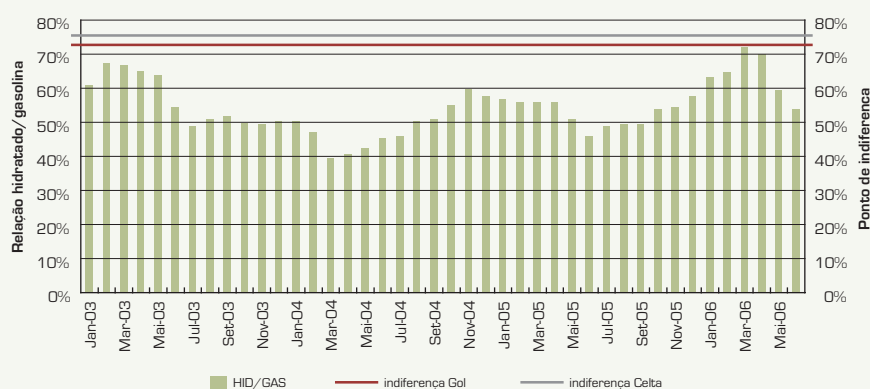
Mês	Gol 1.0 TotalFlex			Celta 1.0 FlexPower		
	Gasolina	Álcool	Diferença	Gasolina	Álcool	Diferença
Abr/06	R\$ 50,45	R\$ 54,37	-R\$ 3,92	R\$ 48,83	R\$ 50,88	-R\$ 2,05
Mai/06	R\$ 51,75	R\$ 55,69	-R\$ 3,93	R\$ 50,09	R\$ 52,11	-R\$ 2,02
Jun/06	R\$ 50,36	R\$ 54,32	-R\$ 3,96	R\$ 48,74	R\$ 50,83	-R\$ 2,09

Fonte: Dados da pesquisa

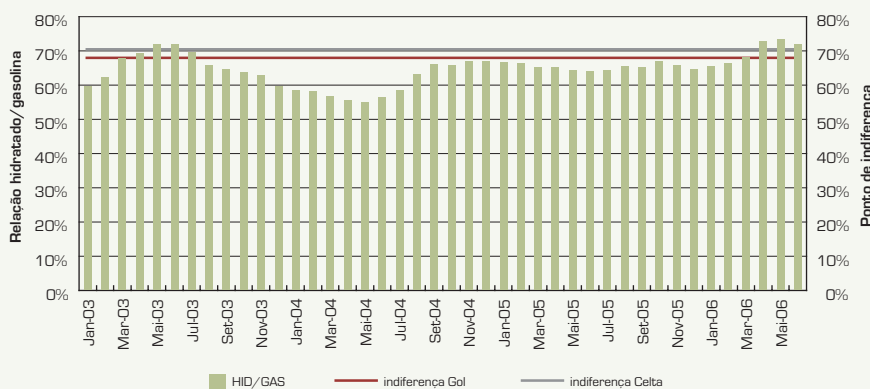


### Ponto de indiferença para

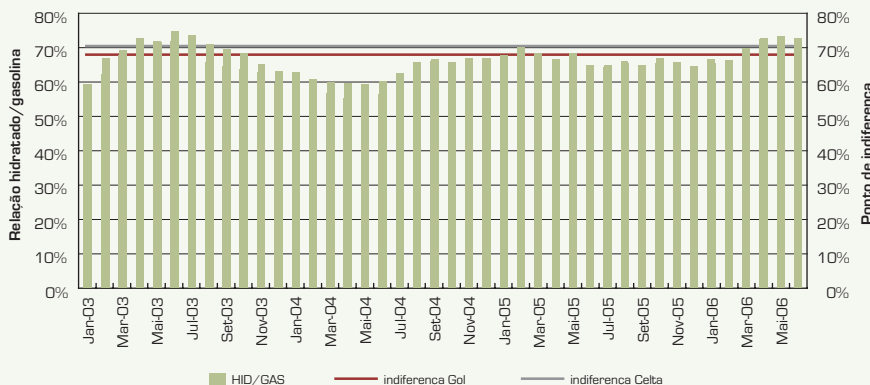
#### Estado de São Paulo



#### Estado de Alagoas



#### Estado de Pernambuco



Fonte: ANP, elaboração Cepea

A evolução da relação entre o preço do álcool hidratado e o da gasolina ao consumidor nos estados de São Paulo, Alagoas e Pernambuco, mostra os momentos de desvantagem em abastecer com álcool os carros Celta e Gol.

No estado de São Paulo, com preços de álcool e gasolina em patamares inferiores ao praticados nas bombas do Nordeste, desde o lançamento dos carros bicompostíveis, em 2003, o álcool somente foi desvantajoso no mês de março de 2006. Já em Alagoas e Pernambuco, foi mais vantajoso abastecer com gasolina entre abril, maio e junho de 2006 e de março a julho de 2003.

Em Alagoas, houve uma economia da gasolina em relação ao álcool de abril a junho de 2006 (R\$ 11,01 para o Gol e R\$ 5,14 para o Celta).

Em Pernambuco, a situação não é diferente. O álcool continua em desvantagem, compensando abastecer com gasolina devido à sua maior autonomia, menor consumo e preço. Contudo, o prejuízo em Pernambuco seria maior que em Alagoas, ficando na casa dos R\$ 11,82 (Gol) e R\$ 6,15 (Celta).

### Desvantagem

Portanto, como se esperava, abastecer com álcool em Alagoas e Pernambuco é desvantajoso em um número maior de meses. O preço do álcool hidratado na bomba no estado de São Paulo é menor que nos estados de Alagoas e Pernambuco. Essa diferença está relacionada à pequena representatividade da produção alcooleira da Região Nordeste na produção nacional e aos custos de transporte do álcool nas transferências de produto do Centro-Sul para o Nordeste. ■

\*Pesquisadora do Cepea/Esalq/USP

\*\*Graduando em Agronomia Esalq/USP

## Biodiesel

# Primeiros passos

NO ano passado, o governo federal aprovou a mistura obrigatória de 2% de biodiesel ao diesel a partir de 2008, estimando uma demanda de, no mínimo, 800 milhões de litros de biodiesel por ano. A partir de 2013, a mistura passará a 5%, o que deve elevar a demanda por biodiesel para 2,4 bilhões de litros/ano.

A obrigatoriedade é uma questão vital. O caráter voluntário tornaria o programa regional e de difícil fiscalização por parte da Agência Nacional do Petróleo (ANP). Sem um ato mandatário, o biodiesel não conseguiria atrair investimentos.

No começo, o Congresso Nacional deu um susto com a decisão do Senado de retirar a obrigatoriedade da adição de 2% de biodiesel ao diesel. A Câmara Federal

reformou a decisão original e o projeto foi para sanção presidencial.

Em 18 de maio de 2005, a Lei do Biodiesel teve sanção presidencial. A matéria estabelece o registro especial para o produtor ou importador do produto e trata da incidência da contribuição do PIS/Pasep e da Cofins sobre as receitas decorrentes da venda do combustível. O objetivo é dar ao produtor de biodiesel acesso a alíquotas diferenciadas de PIS e Cofins, melhores condições de financiamento no Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) e preferência nas compras governamentais de combustíveis.

## Produção

No Brasil, as plantas industriais de biodiesel têm como base a produção a partir de óleos vegetais por rota etílica (com o uso do álcool), diferente da rota metílica, utilizada nos países europeus. Mas poderão surgir novidades. Há apostas na produção do mesmo biodiesel a partir do bagaço de cana.

Os primeiros projetos em condições de operação a curto prazo são de pequena es-

cala para atendimento às demandas regionais. A obrigatoriedade da mistura coloca no horizonte negócios mais robustos, com implantação de fábricas para produzir acima de 50 milhões de litros por ano.

Em Cássia (MG), foi inaugurada a Usina de Biodiesel Soyminas, em março de 2005, a primeira usina brasileira de produção de biodiesel a partir de girassol e nabo forrageiro, com capacidade instalada para produção de 12 milhões de litros por ano.

No final de 2005, havia três plantas instaladas no país, com capacidade para produzir 45,6 milhões de toneladas de biodiesel. Outros sete projetos aguardavam aprovação da ANP e mais 11 estavam em fase de estudos. Somados, produziram 716,7 milhões de toneladas.

## Leilões ANP

A Agência Nacional de Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis (ANP) realizou até agora quatro leilões, com venda total de 840 milhões de litros de biodiesel, aproximadamente 40 milhões a mais que o cálculo inicial da oferta necessária para 2007. A Petrobras é a maior compradora, com mais de 90% do total. O restante ficou para a Refinaria Alberto Pasqualini (Refap), controlada pela estatal. A maior oferta de produto tem provocado maior deságio nos preços. As 30 empresas participantes dos 3º e 4º leilões podem ofertar 1,2 bilhão de litros de combustível. A Brasil Biodiesel, com cinco usinas no Nordeste, foi responsável por 80% das vendas no terceiro leilão e 70% no quarto leilão. As entregas serão feitas de 1º de janeiro a 31 de dezembro de 2007.

### Biodiesel: custo de produção por litro

Pinhão-mansô	R\$ 0,29
Sebo animal	R\$ 0,50
Girassol	R\$ 0,57
Soja	R\$ 0,70
Mamona	R\$ 1,35
Amendoim	R\$ 1,68

Fonte: CONAB

### Calendário dos leilões da Agência Nacional de Petróleo

novembro 2005	Vendidos 70 milhões de litros a um preço médio de R\$ 1,76 o litro. Deságio de 7,75% sobre o preço inicial de R\$ 1,908 por litro.
março de 2006	Vendidos 171 milhões de litros a um preço médio de R\$ 1,76 por litro. Deságio de 7,75% sobre o preço inicial de R\$ 1,908 por litro.
julho de 2006	Vendidos 50 milhões de litros a um preço médio de R\$ 1,76 por litro. Deságio de 7,75% sobre o preço inicial de R\$ 1,908 por litro.
julho de 2006	Vendidos 550 milhões de litros a um preço médio de R\$ 1,74 o litro. Deságio de 8,8% sobre o preço inicial de R\$ 1,908.

O preço inclui os tributos federais incidentes sobre o biodiesel (Pis/Pasep e Cofins), mas sem ICMS, que varia conforme a unidade da Federação



A capacidade produtiva acima do esperado ocorre principalmente no Nordeste que, nos quatro leilões, arrematou 318 milhões de litros, para uma demanda regional de 115 milhões.

### Na bomba

Em junho último, a BR Distribuidora comemorou a marca de 500 postos Petrobras na comercialização do biodiesel. Até o fim do ano 3.500 postos terão o produto. A meta é chegar a 7 mil postos em 2007.

O programa brasileiro garante isenção de PIS e Cofins para o biodiesel produzido com matéria-prima da agricultura familiar. Caso a matéria-prima seja proveniente da agricultura empresarial, a indústria arca com a carga completa de impostos, o que, segundo as esmagadoras, praticamente inviabiliza a produção no Brasil.

### Incertezas

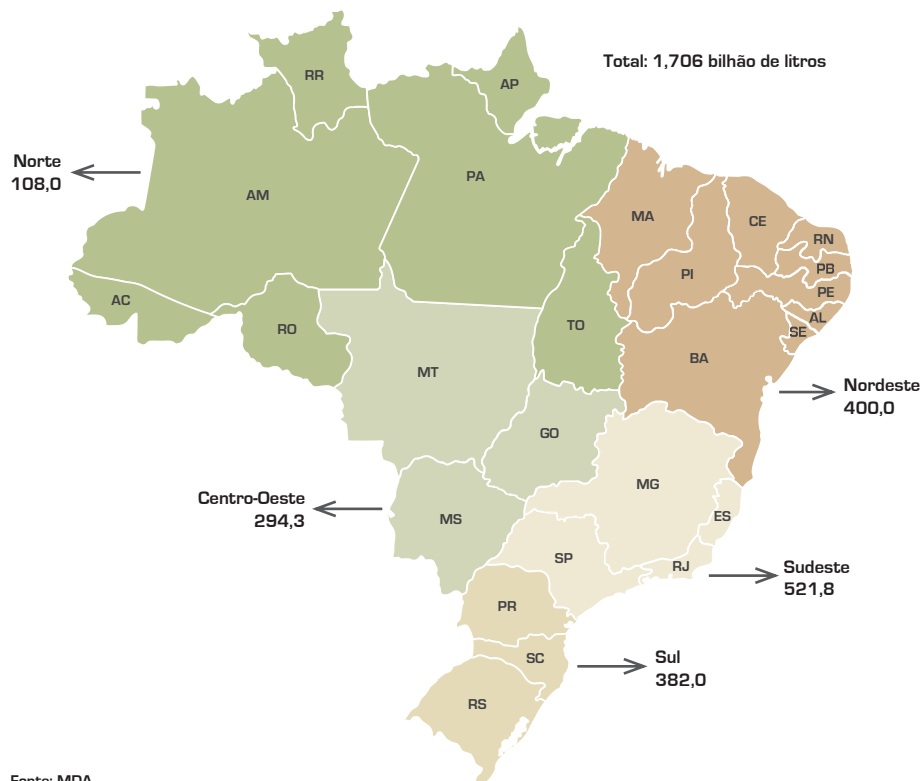
A demanda concentrada nas mãos da Petrobras e a queda dos preços praticados nos leilões de julho desanimam as empresas produtoras de óleos vegetais que têm projetos de construção de usinas de biodiesel. Os cronogramas dos investimentos são dilatados. A partir de 2008, quando a mistura será obrigatória, todas as distribuidoras poderão atuar no mercado. As usinas da Petrobras estarão com capacidade de produção de 550 milhões de litros por ano.

O biodiesel vendido para a Petrobras a preço fixo durante um ano e meio concorre diretamente com o óleo de soja exportado, comercializado com preços de mercado. As indústrias projetam o câmbio e o preço internacional para fazer negócios com rentabilidade similar à da venda do óleo.

Além do preço fixado, as indústrias têm dificuldade de competir com as empresas detentoras do selo social, com incentivo tributário para produzir o biodiesel a partir da mamona cultivada pelos agricultores familiares.

Segundo dados da Associação Brasileira das Indústrias de Óleos Vegetais (Abiove), o diesel custou, em média, R\$ 1,24 o

### Brasil: capacidade de produção regional de 29 usinas em fase de construção: em milhões de litros



Fonte: MDA

litro em 2005. O biodiesel, com impostos, tinha preço de mercado de R\$ 1,23, enquanto o sem impostos era mais competitivo, negociado a R\$ 1,02 o litro.

### Corrida

Embora a prioridade à agricultura familiar não comprometa a oferta futura de biodiesel, a corrida pela busca de tecnologia pode ser afetada. Países concorrentes em estágio tecnológico mais avançado na área de biodiesel, como os da Europa e os Estados Unidos, teriam mais tempo e condições para negociar sua tecnologia de extração com outros países.

Um dos problemas dos investidores está na segurança e garantia de fornecimento quando se trabalha com um número grande de pequenos fornecedores. Por sua vez, a produção do biodiesel pela agricultura empresarial é uma alternativa de renda aos produtores de soja, pois a

produção do biocombustível enxugaria a oferta interna e criaria condições para a elevação dos preços.

### Investimentos

A Petrobras planeja implantar neste ano três usinas – em Candeias (BA), Quixadá (CE) e Montes Claros (MG) –, cada uma com capacidade para processar 44 mil toneladas de matérias-primas como mamona, soja, algodão, nabo forrageiro e pinhão manso. A produção será de 171 milhões de litros por ano e os investimentos de US\$ 60 milhões.

Os aportes reservados pela empresa para biodiesel somam US\$ 381 milhões até 2010 mas, provavelmente, os recursos serão utilizados antes desse prazo. Somados aos aportes dos parceiros, os projetos devem chegar a US\$ 1 bilhão. No final de 2005, a estatal possuía duas usinas em Guamaré (RN), em fase expe-

## Excedente mundial de glicerina

A produção de biodiesel, seja de soja, sebo, palma, mamona ou de qualquer outra matéria-prima gera um subproduto, a glicerina, utilizada pelas indústrias de tintas, remédios e cosméticos. O mercado mundial consome 1 milhão de toneladas de glicerina. Só a Europa produz 400 mil toneladas de glicerina.

A entrada do Brasil criará um excedente mundial. O consumo nacional é de 35 mil toneladas.

A produção atual de biodiesel, de 300 milhões de litros, resultou em 30 mil toneladas de glicerina. Em 2008, quando o país produzir 800 milhões de litros de combustível, serão fabricadas 80 mil toneladas de glicerina.

rimental, para atender ao Nordeste, com capacidade de 16 mil toneladas por ano. Para a Região Centro-Oeste, a Petrobras estuda a criação de parcerias com grandes produtores para produzir biodiesel a partir da soja.

### H-Bio

Até 2011, cinco refinarias da empresa produzirão o H-Bio, cujo processo reduz custos de transporte, armazenagem e operação. Todas as etapas são feitas num único local. A mistura com óleo vegetal fica viável até 18%. A previsão é produzir 425 milhões de litros. Com a produção de biodiesel convencional e H-Bio, além de atender à mistura de 2%, haverá ainda excedente para exportação ou para antecipar a meta de mistura de 5% prevista originalmente para 2013.

Os investimentos aplicados em 29 usinas somavam cerca de R\$ 600 milhões no final do primeiro semestre, segundo o Ministério de Minas e Energia. A cifra exclui as inversões declaradas recentemente por grandes corporações, tais como a construção de uma unidade processadora de biodiesel para:

- 180 milhões de litros por ano, em Rondonópolis (MT), com investimento de US\$ 35 milhões, pela ADM;
- 100 milhões de litros por ano, em Lins (SP), com aporte de R\$ 40 milhões pelo frigorífico Bertin;
- 57 milhões de litros por ano, em Barra dos Bugres (MT), com aplicação de R\$ 25 milhões pela Barrálcool;

- 30 milhões de litros por ano, em Maringá (PR), pela Cocamar;
- 100 milhões de litros/ano, em Anápolis (GO), pela Caramuru.

### Soja

Dois terços do biodiesel produzido no país têm como matéria-prima a soja. Em seguida, aparece a mamona (25% do total processado) e itens não previstos pelo governo no início do programa, como o pinhão-mansão e o sebo animal.

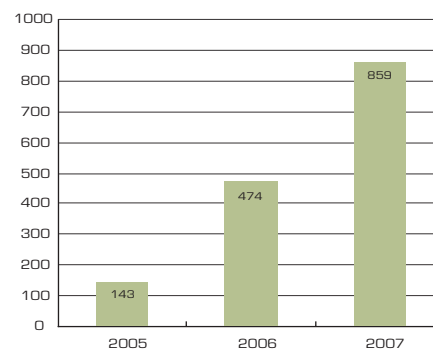
Depois de ter aprovado três projetos (Bertin, BSBios e Caramuru), o BNDES analisa mais três propostas com investimentos totais de R\$ 212 milhões, dos quais R\$ 180 milhões serão aportados pelo banco. O Banco do Brasil aprovou oito projetos no valor total de R\$ 117 milhões e estuda 18 pedidos de financiamento, que somam R\$ 250 milhões.

Atualmente, existem 7 plantas em operação com capacidade de produção anual de 123 milhões de litros. Há também 14 projetos em fase de regularização e mais 16 em estudo, para produzirem, respectivamente, 466 milhões de litros e 461 milhões de litros. Se todos eles estiverem prontos até o fim de 2007, a capacidade de produção será de 1.150 bilhão.

### Estrangeiros

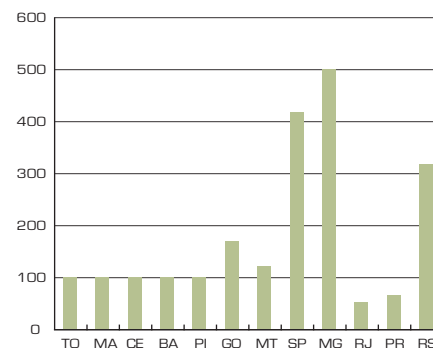
A movimentação desperta a atenção de grupos estrangeiros. A pioneira foi a francesa Dagrís, com projeto na Bahia a partir do caroço de algodão colhido no pólo de

**Brasil: Produção de biodiesel (milhões de litros)**



Fonte: ANP

**Capacidade instalada estadual com os projetos em construção (milhões de litros por ano)**



Fonte: MDA

grãos no oeste baiano. Também a francesa Louis Dreyfus projeta a instalação de uma usina no Paraná, ainda no papel. Há sete grupos da Espanha, Itália, de Portugal e dos EUA com estudos de projetos no Brasil, segundo o Ministério de Desenvolvimento Agrário.

O processo de consolidação do mercado brasileiro de biodiesel virá após 2010, com destaque para as empresas com fornecimento integrado de matéria-prima – soja, mamona ou sebo. A produção do biocombustível disputará matéria-prima com outros setores – indústria de alimentos, no caso do biodiesel de soja, e de higiene e limpeza, no caso do sebo. Poderá haver problemas de abastecimento. Unidades maiores e integradas poderão adquirir as empresas menores e mais dependentes do fornecimento de matéria-prima pelo mercado. ■





INSTRUMENTOS DE CRÉDITO  
ANÁLISE TRIBUTÁRIA  
NORMAS REGULATÓRIAS

---

Uma nova gestão no campo



# A Política Agrícola, Diretrizes Constitucionais e o Sistema Privado De Financiamento do Agronegócio

**RENATO BURANELLO**

Sócio do Buranello & Passos Advogados. Mestre em Direito Comercial pela PUC/SP.

O agronegócio é o conjunto de atividades que vai da fabricação e fornecimento de insumos da produção agropecuária, envolvendo o processamento e o armazenamento até a distribuição para consumo interno e internacional dos produtos de origem agrícola ou pecuária. Essa visão sistemática envolve também as formas de financiamento, as bolsas de mercadorias e as políticas públicas.

Depois da constituição do Sistema Nacional de Crédito Rural, em 1966, as políticas públicas insistiram no modelo de intervenção governamental representado pela pequena operacionalidade dos títulos de financiamento rural instituídos pelo Decreto-lei 167, de 14 de fevereiro de 1967. Com a edição da Lei 11.076, de 30 de dezembro de 2004, novos títulos de crédito rural foram criados para maximizar a captação de recursos privados ao setor.

Um sistema de crédito rural em regime de economia de livre mercado deve contar com uma grande participação do sistema financeiro privado. O governo busca atrair ainda mais o capital privado para o financiamento do agronegócio, uma vez que as taxas de juros nas instituições financeiras privadas, *tradings companies*, agroindústrias e fundos de investimento estão próximas da oficial. Com o maior volume de financiamento, os recursos oficiais deverão seguir aos pequenos produtores e à agricultura familiar, deixando às instituições financeiras privadas o papel de financiar a agricultura comercial profissionalizada e a agroindústria. Neste sentido um novo regime jurídico forma o que temos chamado de Sistema Privado de Financiamento do Agronegócio.

A Constituição Federal (CF) dispõe em seu art. 187 que a política agrícola deverá ser planejada e executada com efetiva participação dos produtores e trabalhadores rurais, bem como dos setores de comercialização, de armazenamento e de transportes, incluindo-se, ainda, as atividades agroindustriais, agropecuárias, pesqueiras e florestais. A política agrícola deve ser executada de acordo com as seguintes diretrizes:

- I – Instrumentos creditícios e fiscais;
- II - Preços compatíveis com os custos de produção e a garantia de comercialização;

- III - Incentivo à pesquisa e à tecnologia;
- IV – Assistência técnica e extensão rural;
- V - Seguro agrícola;
- VI – Cooperativismo;
- VII – Eletrificação rural e irrigação;
- VIII - Habitação para o trabalhador rural;

Os instrumentos de crédito no financiamento da atividade sustentam todo o desenvolvimento do setor agropecuário. Assim, o Sistema Financeiro Nacional (SFN) é estruturado de forma a promover o desenvolvimento equilibrado do país, com a transferência eficaz na mobilização e aplicação da poupança pública, devendo desenvolver produtos financeiros e bancários que darão acesso ao crédito.

O mercado financeiro é caracterizado pela interposição da entidade financeira entre aqueles que dispõem e os que necessitam de crédito. O mercado de capitais ou de valores mobiliários tem a natureza de transferência direta entre o detentor dos recursos e aquele que necessita de financiamento, sem a intermediação da instituição financeira, que exerce participação apenas instrumental.

Para a fase de produção agropecuária o mercado financeiro tem estruturado operações por meio do custeio das lavouras via venda antecipada da produção dentro dos instrumentos financeiros regulados mediante o pré-pagamento e a securitização de exportação. A garantia dada pelo produtor é o penhor rural (agrícola e pecuário) ou a Cédula de Produto Rural (CPR) na sua modalidade física ou financeira, sempre contando com o monitoramento terceirizado.

Na fase pós-colheita, com o produto armazenado, a garantia comum para os bancos nacionais e internacionais é o *Warrant* emitido e endossado em favor do banco pelo produtor. A citada Lei 11.076 de 30 de dezembro de 2004, que dispõe sobre os títulos Certificado de Depósito Agropecuário (CDA) e *Warrant* Agropecuário (WA) afastou a aplicação do Decreto 1.102/1903 na emissão de Conhecimento de Depósito e *Warrant* para produtos agropecuários. Houve, assim, alteração na sistemática dos

títulos representativos dos produtos em armazéns gerais e a criação de três novos títulos de financiamento ao agronegócio.

### Cédula de Produto Rural (CPR)

Como instrumento básico de toda cadeia produtiva e estrutural no financiamento agrícola, a Cédula de Produto Rural (CPR) foi instituída pela Lei 8.929, de 22 de agosto de 1994 (Lei 8.929/94), e alterada pela Lei 10.200, de 14 de fevereiro de 2001 (Lei 10.200/01), que acresceu à Lei 8.929/94 o art. 4, regulando a possibilidade de liquidar financeiramente a CPR.

Em princípio, todo produto e sub-produto direto de origem agropecuária pode ser objeto de emissão de CPR. São mais comuns as emissões de CPRs de produtos com maior liquidez no mercado e que ofereçam maiores alternativas de operações, como por exemplo negociação em mercados futuros de bolsas de valores. Os produtos objeto das emissões mais comuns de CPR são: a cana-de-açúcar, o açúcar, o álcool, o café, a soja, o algodão e o boi gordo. A CPR constitui-se em título líquido, certo e exigível da espécie do gênero dos títulos representativos de mercadorias e pode ser emitida em três modalidades: física, financeira e de exportação.

### Emitente

A CPR pode ser emitida por produtores rurais e suas associações, inclusive suas cooperativas. O emitente deve ser titular de domínio útil ou possuidor a título de parceria ou arrendamento de imóveis rurais que sejam ou possam ser destinados à exploração agrícola, pecuária, extrativa vegetal ou agroindustrial, como definido no item 1 do art. 4º do Estatuto da Terra, nos termos da Lei 5.868/72.

A classificação de produtor rural implica, portanto, a posse direta de imóvel rural destinado à exploração agrícola, pecuária, extrativa vegetal ou agroindustrial. Além disso, requer o exercício de atividades diretamente ligadas à efetiva produção rural, seja por pessoas físicas ou pessoas jurídicas.

Para gerar efeitos contra terceiros, toda CPR deve ser registrada no Cartório de Registro de Imóveis do domicílio do emitente e do local da garantia prestada (penhor, hipoteca e alienação fiduciária), nos casos em que esta esteja situada em local diverso do domicílio do emitente. A emissão do título é um procedimento rápido, desde a emissão até o registro no Cartório de Registro de Imóveis.

### Garantias

A CPR pode ser emitida com ou sem garantias. É incomum a emissão da CPR sem garantia da obrigação principal inscrita no título. Pode ser objeto de garantia na cédula, a hipoteca, o penhor, a alienação fiduciária e o seguro. Evidentemente, o aval, como garantia pessoal própria aos títulos de crédito pode e deverá fazer parte das garantias exigidas pelo credor.

O aval é uma garantia pessoal prestada por terceiros (pessoa física ou jurídica), e poderá concorrer com as demais garantias, ou seja, no caso de inadimplência, será invocada concomitante-

mente às demais garantias. O avalista fica responsável solidariamente pelo seu cumprimento nas mesmas condições do emitente, caso este não faça. Desta forma o avalista é co-obrigado na satisfação da obrigação de entregar o produto

Atualmente, o Banco do Brasil presta o maior número de aval nas CPRs e, neste caso, o processo de emissão pode demorar um pouco mais, por conta da avaliação de crédito para estabelecimento do limite de operações com o título. Superada esta etapa, a emissão do título segue procedimento normalmente utilizado. A CPR é emitida em favor do Banco do Brasil em uma via original (via não negociável), que após a venda do título emitido se processa pela circulação do Certificado de Custódia do banco do título garantido.

### Transferência da CPR

A transferência da CPR se dá por meio do endosso completo, que pode ser no próprio título ou mediante a formalização de termo aditivo à CPR, contendo, os dados e qualificação do beneficiário credor da CPR, a declaração de transferência do título por meio do endosso, bem como os dados e a assinatura do emitente da CPR, devendo após sua formalização ser levado a registro no CRI competente. Os endossantes não respondem pela entrega do produto, logo não garantem a obrigação mas, tão-somente, confirmam sua existência da obrigação.

Além das operações do Banco do Brasil outras se fazem por meio das cooperativas e *tradings companies*. Na estruturação de operações de financiamento, é comum a emissão desses títulos às cooperativas ou empresas de fornecedores de insumos agrícolas que, por sua vez, as transmitem por endosso às *tradings*, que passam a ser credoras da obrigação de entrega de produto.

### Elementos assecuratórios

No reforço de integral cumprimento da obrigação representada pela CPR, a lei determina que o emitente responda pela evicção perante o credor, não podendo, inclusive, invocar em seu benefício, na hipótese de não entrega do produto, a ocorrência das modalidades excludentes de responsabilidade como os “caso fortuito” ou de “força maior”. Ocorrendo o inadimplemento, poderá o credor exercer todos os direitos relativos às modalidades de garantia e promover as medidas judiciais cabíveis.

A lei estabelece que, para cobrança da CPR, cabe ação de execução para entrega de coisa incerta e para assegurar a execução seguem normalmente as medidas de arresto e seqüestro. A lei tipifica como crime de estelionato as declarações falsas e inexatas relativas aos bens oferecidos em garantia. Destaca-se que se aplicam à CPR, no que forem cabíveis, as normas de direito cambial para assegurar o direito de regresso contra o avalista ou qualquer coobrigado, conforme citado acima.

### A Armazenagem de Produtos Agropecuários

O ordenamento jurídico brasileiro há muito regula a questão da armazenagem de produtos. Em 1903, foi editado o Decreto 1.102 que instituiu as regras para o estabelecimento de empre-

sas de armazéns gerais, determinando seus direitos e obrigações. Armazéns gerais são empresas que tem por objeto a guarda e conservação de mercadorias e a emissão de títulos próprios que as representam. Estas empresas têm a faculdade de emitir títulos negociáveis, o conhecimento de depósito e o *Warrant*. Aplicava-se, assim, um único regime a todo e qualquer bem depositado.

Com a edição da Lei 11.076 de 30 de dezembro de 2004, passamos a ter dois regimes jurídicos aplicáveis à atividade de armazenagem. Criou-se peculiar regime jurídico ao incluir as regras para emissão dos títulos representativos de produtos agropecuários, seus derivados, subprodutos e resíduos de valor econômico. Já havia sido editada a Lei 9.973/2000, de 29 de maio de 2000, que versa sobre o sistema de armazenagem de produtos agropecuários e o Decreto 3.855, de 3 de julho de 2001 que a regulamentou. Da interpretação de seus dispositivos tem-se que o sistema de armazenagem de produtos agropecuários caracteriza-se pela atividade de guarda e conservação desses produtos, seus derivados, subprodutos e resíduos de valor econômico, próprios ou de terceiros, por empresas, cooperativas ou ainda pessoa jurídica de direito público, com estrutura própria para essa finalidade (art. 1º do Decreto 3.855 c.c. o art. 4º, I, da Lei 11.076).

Conforme o art. 2º da Lei 9.973/2000, o Ministério da Agricultura e do Abastecimento (MAPA) criará sistema de certificação, estabelecendo condições técnicas e operacionais, assim como a documentação pertinente para a qualificação dos armazéns destinados à atividade de guarda e conservação desses produtos específicos. Nesse sentido, deverá ser arquivado na Junta Comercial o termo de nomeação de fiel depositário e o regulamento interno do armazém. Não poderão ser responsáveis pela prestação de serviços de armazenagem as pessoas que tiverem sofrido condenação pelos crimes de falência culposa ou fraudulenta, estelionato, falsidade ideológica e crimes contra o patrimônio no âmbito privado ou afeito a administração pública.

De acordo com o referido decreto fica instituído, no âmbito do Ministério da Agricultura e do Abastecimento, o Sistema Nacional de Certificação de Unidades Armazenadoras, por intermédio do qual serão estabelecidas as condições técnicas e operacionais para a qualificação dos armazéns destinados à guarda e conservação de produtos agropecuários.

Na regulação *a priori* das unidades armazenadoras, com sentido na aplicação imediata da Lei 11.076, de acordo com o disposto no seu artigo 45, foi editada a Instrução Normativa 32 de 12 de novembro de 2004 do MAPA, que enumera os requisitos técnicos mínimos para a prestação de serviços de armazenagem agropecuária.

### **Certificado de Depósito Agropecuário (CDA) e Warrant Agropecuário (WA)**

O Certificado de Depósito Agropecuário (CDA) – título de crédito representativo de promessa de entrega de um produto agropecuário, seus subprodutos e resíduos de valor econômico e *Warrant* Agropecuário (WA) é título de crédito que confere direito de penhor sobre o produto descrito no CDA correspon-

dente. Nesse sentido, nota-se que os novos títulos têm mesma natureza jurídica dos títulos previstos no Decreto 1.102/1903. E, da mesma forma como previsto no referido decreto, a Lei 11.076 estabelece que os novos títulos serão emitidos, mediante solicitação do depositante, sempre em conjunto, ganhando circularidade e autonomia, sendo que ambos podem ser transferidos ou dados em garantia e constituindo títulos executivos extrajudiciais.

A referida lei estabelece as obrigações a serem observadas pelo depositante, ao dispor que os títulos serão emitidos pelo depositário apenas mediante solicitação do depositante, a qual deverá, necessariamente, estar acompanhada de:

- I – declaração de propriedade do produto, livre e desembaraçado de quaisquer ônus;
- II – outorga, em caráter irrevogável, de poderes ao depositário, para que esse possa proceder à transferência da propriedade da mercadoria ao endossatário do CDA.

O prazo do depósito deverá ser consignado no CDA e no WA, respeitado o limite de *um ano*, contado da data da emissão dos títulos. Esse prazo poderá ser prorrogado pelo depositário, a pedido do credor, sendo facultativa a formalização de contrato de depósito, quando da emissão do CDA e do WA. Prevê ainda o art. 12, que uma vez emitidos o CDA e o WA, “o produto a que se referem não poderá sofrer embargo, penhora, seqüestro ou qualquer outro embaraço que prejudique a sua livre e plena disposição”.

Na perspectiva da circulação no mercado secundário e maior transparência ao mercado primário, a lei torna obrigatório o registro do CDA e do WA no sistema de registro e de liquidação financeira de ativos autorizado pelo Banco Central, no prazo de dez dias contados da data de sua emissão. Assim, a entrega dos títulos em custódia à instituição registradora, para a efetivação do registro dos títulos dar-se-á por meio de endosso-mandato, autorizando essa entidade registradora a efetuar o registro da custódia e a endossá-los ao novo credor, quando de sua retirada do sistema da entidade registradora (art. 15). Desta forma, O CDA e o WA serão cartulares, antes de seu registro e após a sua baixa; e escriturais ou eletrônicos, enquanto permanecerem registrados. Vencido o prazo de dez dias sem o registro, o depositante deverá solicitar ao depositário o cancelamento dos títulos e sua substituição por novos ou por recibo de depósito, em seu nome.

No mercado físico, a operação conhecida como administração colateral de estoques (*colateral agent*) tem representado inúmeras operações de financiamento agrícola. Esta estrutura está apoiada na constituição de um contrato de depósito firmado com a empresa armazenadora, somando-se, ao depósito, os serviços de verificação de qualidade e conservação do produto depositado, com a emissão de laudos específicos e periódicos de controle. Na circulação secundária dos títulos, quando da primeira negociação do WA separado do CDA, nos mercados de



bolsa ou balcão, a entidade registradora deverá consignar, em seus registros, o valor da negociação do WA, a taxa de juros e sua data de vencimento ou, ainda, o valor a ser pago no vencimento ou o indicador a ser utilizado para o cálculo do valor da dívida (art. 17). A entidade registradora será responsável pelo registro da cadeia de negócios ocorridos no período em que os títulos estiverem registrados em sistema de registro e liquidação financeira, não se fazendo necessária, todavia, a transcrição dos negócios ocorridos em referido período no verso dos títulos (arts. 19 e 20

da Lei 10.076). Para a retirada do produto do armazém, o depositário deverá providenciar a baixa do registro eletrônico do CDA, requerendo à instituição custodiante o endosso no título e sua entrega. Entretanto, tal baixa somente ocorrerá se:

- I – o CDA e o WA estiverem em nome do mesmo credor; ou
- II – o credor do CDA consignar, em dinheiro, na instituição custodiante, o valor do principal acrescido dos juros convencionados até a data do vencimento do WA.

## Linhas Privadas de Financiamento à Exportação: Pré-pagamento e Securitização de Exportação

**HELOISA SLAV**

Sócia do Buranello & Passos Advogados

O Brasil, na década de 90, foi marcado por mudanças internas e nas relações com o mercado internacional, resultando na participação do Governo Federal na criação de dois programas de apoio às exportações: o Programa de Financiamento às Exportações – Proex e o BNDES Exim, ambos insuficientes para o financiamento necessário à produção dos produtos brasileiros exportáveis.

Como os recursos oficiais não atendem a demanda integral dos exportadores brasileiros para o financiamento de sua produção e *performance* das suas exportações, a concessão de crédito é suprida pelos bancos privados e compradores do mercado internacional, por meio de mecanismos de financiamento internacional privado admitido pelo Banco Central do Brasil (Bacen) como Operações de Crédito Externo, por meio de suas regulamentações específicos.

### Recebimento Antecipado de Exportação

O Recebimento Antecipado de Exportação está regulamentado pela Circular 3.325, de 24 de Agosto de 2006, que altera o Regulamento do Mercado de Câmbio e Capitais Internacionais – RMCCI, e está disposto no Título 1 Mercado de Câmbio, Capítulo 11 Exportação, Seção 4 Recebimento Antecipado do RMCCI e caracteriza-se como operação de captação de recursos no exterior vinculada a exportações (no mercado financeiro denominadas Pré-Pagamento ou *Export Prepayment*).

A operação de Pré-Pagamento se caracteriza pela concessão, por uma pessoa jurídica não residente [*que pode ser o próprio importador estrangeiro ou não*] ou um banco no exterior, de empréstimo sob a forma de adiantamento sobre os valores

que vierem a ser devidos a um exportador nacional, em virtude de determinada exportação de mercadorias. Assim, têm-se a aplicação de recursos em moeda estrangeira na liquidação de contratos de câmbio, anteriormente ao embarque das mercadorias ou da prestação de serviços. Assim teremos, usualmente, os seguintes passos:

1. O exportador nacional contrata junto a importador estrangeiro de seu relacionamento a venda de determinado produto para exportação futura;
2. O credor externo (que pode ser o próprio importador, outra pessoa jurídica não residente, ou uma instituição financeira) adianta ao exportador os recursos que lhe seriam provenientes da exportação à época (Financiador);
3. O exportador transfere ao Financiador os direitos sobre os recursos provenientes da exportação (a que teria direito) por meio da formalização do competente *Instrumento de Cessão de Direitos Creditórios oriundos do Contrato de Exportação*, notificando o importador mediante a formalização da Notificação de Cessão que, tão logo receba a documentação de embarque que ensejará a retirada das mercadorias, efetue o pagamento diretamente ao Financiador, liquidando o Pré-Pagamento.
4. Usualmente, contratam-se as operações na modalidade *Cash against Documents – CAD*, onde há a apresentação da documentação da exportação pelo Financiador ao importador, que a recebe contra a comprovação do devido pagamento ao Financiador.
5. Para a concessão do financiamento pelo Financiador, o exportador outorga determinadas garantias reais e fidejus-

sórias a fim de assegurar o adimplemento de suas obrigações assumidas perante o Financiador, que permanecerão vigentes até a *performance* da exportação e conseqüente pagamento pelo importador ao Financiador, em vista do mecanismo estabelecido no item 3.

6. Dentre as garantias requeridas pelo Financiador, por exemplo, no caso de financiamento concedido para a produção agrícola, a depender da fase de produção do exportador, as mais requisitadas são, alternativa ou cumulativamente:
  - a. Cédula de Produto Rural, emitida de acordo com a Lei nº 8.929/1994;
  - b. Carta de Fiança emitida por terceiros garantidores do exportador;
  - c. Nota promissória, com aval prestada por terceiros;
  - d. Penhor Mercantil em primeiro grau de estoque financeiro previamente à sua exportação;
  - e. CDA e WA;
  - f. Seguro Garantia de Obrigações Contratuais, com base na Circular SUSEP nº 232/2003;
  - g. Monitoramento de Lavouras e Administração Colateral de Estoques a ser prestado por empresa de monitoramento e supervisão especializada.

As operações de Pré-Pagamento devem ser contratadas em moeda estrangeira, cujo ingresso no Brasil se dá por meio de fechamento de câmbio junto a banco autorizado no País. O Financiador credita o montante em moeda estrangeira na conta do banco brasileiro do seu correspondente no exterior e, conseqüentemente, o banco brasileiro entrega ao exportador o valor equivalente em moeda nacional. Nos termos do art. 2º do Regulamento anexo à Circular Bacen nº 3.027/2001, para as operações de longo prazo o respectivo Registro de Operação Financeira (ROF) deve ser providenciado com anterioridade ao ingresso dos recursos no País, pelo seu tomador ou por seu representante legal, por meio do Sistema de Informações do Banco Central (Sisbacen). O registro é emitido de forma automática, exceto quando os custos da operação não forem compatíveis com as condições e práticas usuais de mercado ou quando a estrutura da operação proposta não se enquadrar nos padrões do sistema, casos em que o registro será direcionado para análise do Departamento de Capitais Estrangeiros e Câmbio – DECEC, que indicará os ajustes necessários à sua conclusão.

Havendo mais de duas moedas estrangeiras envolvidas na operação [*nos pagamentos em moeda diversa da do respectivo contrato de câmbio de exportação*], tomar-se-ão por base as paridades disponíveis no Sisbacen, transação PTAX800, opção 1, no dia do pagamento. Para as operações que não necessitam de aprovação prévia (prazo inferior a 360 dias), a liquidação do Pré-Pagamento, por meio do embarque das mercadorias, pode ocorrer a qualquer tempo, conforme acordado entre exportador e importador. Para as operações que necessitam de aprovação prévia do Bacen (prazo superior a 360 dias), o embarque das mercadorias deve obrigatoriamente ocorrer dentro dos períodos de embarque definidos no ROF, comumente denominados Janelas de Embarque.

Relativamente aos valores ingressados no País a título de recebimento antecipado de exportação, devem ocorrer no prazo máximo de 360 dias, contados da data da contratação do câmbio, independentemente de se tratar de recebimento antecipado com contratação de câmbio para liquidação pronta ou de câmbio contratado para liquidação futura, liquidado anteriormente ao embarque da mercadoria ou da prestação do serviço:

- a) o embarque da mercadoria ou a prestação do serviço; e
- b) a conversão pelo exportador, mediante anuência prévia do pagador no exterior, em investimento direto de capital ou em empréstimo em moeda e registrados, no Banco Central do Brasil, nos termos da Lei 4.131/1962, modificada pela Lei 4.390/1964, e regulamentação pertinente.

É facultado, também, o retorno ao exterior dos valores ingressados no País a título de recebimento antecipado de exportação, observada a regulamentação tributária aplicável a recursos não destinados à exportação. Assim, a adoção da prerrogativa na alínea b, bem como da presente disposição, implicará, para o exportador, a comprovação do pagamento do imposto de renda incidente sobre os juros eventualmente remetidos ao exterior e relativos à parcela ingressada cujas mercadorias não tenham sido embarcadas ou cujo serviço não tenha sido prestado.

Os juros podem ser liquidados em moeda estrangeira, mediante fechamento de câmbio, devendo o banco indicar, neste contrato de câmbio – relativo à remessa dos juros – o número do contrato de câmbio de exportação liquidado em pagamento antecipado, e efetuar vinculação documental, no dossiê da operação, desses contratos e da memória de cálculo dos juros. Alternativamente, o valor devido a título de juros pode ser quitado mediante o embarque de mercadorias ao exterior, caso em que devem ser celebradas, pelo valor dos juros, operações de câmbio de exportação (tipo 01), e de transferência financeira para o exterior (tipo 04), com liquidação simultânea e sem movimentação de moeda estrangeira.

### Securitização de Recebíveis de Exportação

A Securitização de Recebíveis de Exportação está regulamentada pela Circular 3.027, de 22 de fevereiro de 2001 caracteriza-se como operação de crédito externo com vínculo às exportações, e são qualificadas, para fins de registro, como empréstimo externo ou financiamento à importação, conforme o caso. Na *Securitização de Exportação*, uma companhia exportadora, originadora de direitos de crédito em moeda forte (credora da venda) e necessitada de *capital de giro*, capta recursos no mercado externo através da cessão de recebíveis, oriundos de seus contratos de exportação, a uma Sociedade de Propósito Específico (SPE) criada no exterior [*para evitar o risco soberano*], que será a emitente dos valores mobiliários.

A securitização internacional diz respeito à emissão de um valor mobiliário no exterior, a qual possui em seu patrimônio direitos de crédito oriundos, em princípio, de contratos de exportação, celebrados por companhia nacional com importado-

res estrangeiros. Por meio dessa operação, a companhia brasileira, a maioria das vezes exportadora – sociedade originadora dos direitos de crédito – capta recursos no mercado externo, mediante a cessão dos recebíveis, oriundos dos seus contratos (de exportação), à SPE, emitente de valores mobiliários. Em outras palavras, a sociedade estrangeira emite valores mobiliários no exterior, aplicando o montante da moeda assim obtido na aquisição dos créditos possuídos pela companhia brasileira (exportadora de bens ou serviços). O aspecto mais importante deste tipo de operação é que os ativos que irão garantir o cumprimento das obrigações pecuniárias assumidas na escritura de emissão ainda não existem, mas serão originados no futuro por intermédio da venda futura de produtos, ou serviços.

Visando dar ao investidor a segurança almejada, contratualmente são estabelecidos os requisitos que devem ser atendidos, para que um direito creditório seja passível de transferência à sociedade emissora. Como simples veículo financeiro e para garantir a independência da SPE, emitente dos valores mobiliários, a sua administração se preocupará, exclusivamente, em fazer com que determinados títulos por ela emitidos sejam pagos na data de seu vencimento, para tanto, uma complexa estrutura contratual e societária é estabelecida de modo a atingir esse objetivo. Para fins de recebimento dos pagamentos a serem efetuados pelos importadores, é admitida a abertura de conta vinculada em nome do tomador, em moeda estrangeira, no exterior,

em instituições financeiras de primeira linha, para depósitos decorrentes das exportações realizadas durante os períodos de pagamento da operação de captação externa.

A conta vinculada será movimentada para depósito e aplicação dos valores das exportações, para cumprimento das obrigações relativas à operação de captação e para ingressos de saldos no País, dentro dos limites autorizados pela regulamentação específica. Enquanto não utilizado, o saldo da conta vinculada deve ser aplicado e a totalidade dos rendimentos obtidos juntamente com o principal será objeto de ingresso no País imediatamente após a quitação das obrigações da operação de crédito, a cada período de pagamento. O saldo conjunto dos depósitos e das aplicações não deve exceder, a qualquer tempo, em mais de 100% o montante dos compromissos financeiros da operação de crédito para cada parcela vincenda de principal e juros. Cumpre ao tomador dos recursos externos identificar nos campos apropriados do ROF as principais características da captação dos recursos bem como da conta vinculada. Somente podem ser vinculadas à operação de captação as exportações cujas contratações de câmbio (tipo 1) venham a ocorrer após o desembolso dos recursos, o ingresso das respectivas divisas no País ou o embarque dos bens no exterior. Ainda, aplicam-se normalmente à Securitização de Exportação no que se refere aos aspectos gerais da operação as disposições apresentadas para pré-pagamento no presente estudo.

## Novos Títulos para Financiamento do Agronegócio: CDCA, LCA, CRA e Agrinote

**MARCOS HOKUMURA REIS**

**LUIS LENTISCO**

Sócio e Associado do Buranello & Passos Advogados

No desenvolvimento atual do agronegócio, tornou-se necessário encontrar outros meios, além do financiamento bancário por meio do repasse de recursos obtidos com depósitos e aplicações feitos pelo público em geral, para que o setor pudesse captar recursos de forma mais dinâmica, permitindo maior participação do mercado de capitais, em especial os fundos de investimento. Assim, a Lei n. 11.076 instituiu novos mecanismos de financiamento do agronegócio, entre eles o Certificado de Direitos Creditórios do Agronegócio (CDCA), a Letra de Crédito do Agronegócio (LCA), e o Certificado de Recebíveis do Agronegócio (CRA). Dando continuidade a este processo, a Comissão de Valores Mobiliários (CVM) veio a instituir, em setembro do ano passado, mais um título para finan-

ciamento do agronegócio: a Nota Comercial do Agronegócio, também conhecida como *Agrinote* ou NCA. Veremos, a seguir, as principais características.

### Características comuns aos novos títulos

Antes de especificar as peculiaridades de cada novo título do agronegócio, vale expor suas características comuns. O CDCA, a LCA e o CRA, têm entre si. O CDCA, a LCA e o CRA são títulos de crédito nominativos, de livre negociação, representativos de promessa de pagamento em dinheiro e que terão como lastro direitos creditórios originários de negócios realizados entre produtores rurais, suas cooperativas e agentes da cadeia produtiva do agronegócio, inclusive financiamentos ou



empréstimos relacionados com a produção, comercialização, beneficiamento ou industrialização de produtos ou insumos agropecuários ou de máquinas e implementos utilizados na atividade agropecuária. Dessa forma, todos esses títulos poderão estar lastreados em CPRs, contratos de comercialização, CDA e WA. Vale comentar rapidamente que os CDCAs e os WAs são títulos executivos extrajudiciais, também criados pela Lei n. 11.076/2004. Em atendimento à finalidade mencionada acima, apresentam como principal característica comum a possibilidade de sua negociação em mercados de bolsa ou balcão. Para gerir o risco envolvido nesses títulos, é facultada a cessão fiduciária em garantia de direitos creditórios do agronegócio em favor dos adquirentes do CDCA, da LCA e do CRA. Esses títulos poderão ainda conter cláusula expressa de variação do seu valor nominal, desde que esta seja a mesma dos direitos creditórios a eles vinculados.

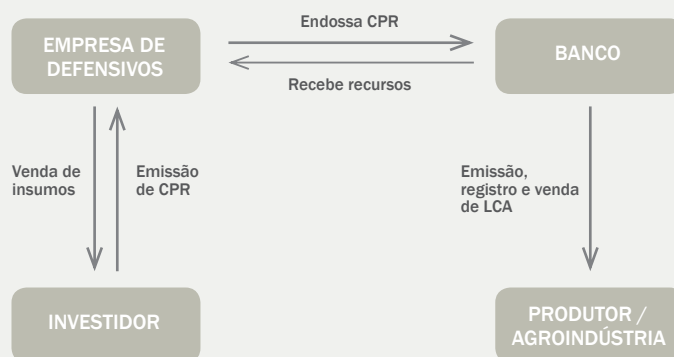
No que diz respeito exclusivamente ao CDCA e à LCA, ambos conferem direito de penhor sobre os direitos creditórios a eles vinculados, independentemente de outra convenção que poderá dispor sobre garantias adicionais, reais ou pessoais, livremente negociadas. O valor do CDCA e da LCA não poderá exceder o valor total dos direitos creditórios do agronegócio a eles vinculados, e os emitentes destes novos títulos respondem pela origem e autenticidade dos direitos creditórios a eles vinculados. Os direitos creditórios vinculados ao CDCA e à LCA não podem ser penhorados, seqüestrados ou arrestados em decorrência de outras dívidas do emitente desses títulos. Caso um destes eventos venha a ocorrer, caberá ao emitente dos títulos informar ao juízo que tenha determinado tal medida a respeito da vinculação de tais direitos aos respectivos títulos, sob pena de responder pelos prejuízos resultantes de sua omissão.

### CDCA

Os Certificados de Direitos Creditórios do Agronegócio (CDCA) são títulos de emissão exclusiva de cooperativas de produtores rurais e outras pessoas jurídicas que exerçam a atividade de comercialização, beneficiamento ou industrialização de produtos e insumos agropecuários ou de máquinas e implementos utilizados na produção agropecuária. Os CDCAs têm sido bastante utilizados na estruturação de operações financeiras para alongamento de prazos e melhoria de taxas em relação aos financiamentos existentes.

### LCA

A Letra de Crédito do Agronegócio (LCA) é um título de emissão exclusiva de instituições financeiras públicas e privadas. A LCA foi o primeiro título a ser utilizado pelo Banco do Brasil para captação de recursos com lastros em CPRs<sup>1</sup>. A partir daí, outros bancos também passaram a se utilizar deste título, o que demonstra seu sucesso e confiabilidade. Para se ter uma idéia melhor de como isso acontece, apresentamos abaixo um exemplo de emissão de LCA em uma operação que envolve defensivos agrícolas e é lastreada em CPRs:



### CRA

Os Certificados de Recebíveis do Agronegócio (CRA) são títulos que apenas podem ser emitidos por companhias securitizadoras de direitos creditórios do agronegócio. Segundo a definição dada pela lei, essas companhias vêm a ser instituições não financeiras constituídas sob a forma de sociedades por ações e que têm por finalidade a aquisição e securitização desses direitos e a emissão e colocação de CRA no mercado financeiro e de capitais. A Sociedade de Propósito Específico (SPE) ou por suas expressões equivalentes em inglês Special Purpose Company (SPC), é uma entidade que tem sido amplamente utilizada no Brasil e no exterior para operacionalizar um determinado propósito específico e bem definido, de modo que ela vem a ser uma opção interessante para tratar deste tipo de título. As companhias securitizadoras de direitos creditórios do agronegócio podem instituir regime fiduciário sobre direitos creditórios oriundos do agronegócio.

Hoje, esse tipo de operação também encontra regulação na Instrução 408 da Comissão de Valores Mobiliários (CVM). Dessa forma, a empresa originadora consegue viabilizar a antecipação de seus créditos e assim passa a ter uma linha de financiamento. A lei que criou o CRA define que a securitização de direitos creditórios do agronegócio é uma operação pela qual os referidos direitos creditórios são expressamente vinculados à emissão de uma série de títulos de crédito, mediante Termo de Securitização de Direitos Creditórios, emitido pela companhia securitizadora.

### Agrinote ou NCA

Espécie das Notas Comerciais (*Commercial Papers*), as NCAs são notas promissórias comerciais para distribuição pública voltadas exclusivamente para o agronegócio, e que foram instituídas pela Instrução CVM 422/2005. Por meio da NCA a empresa emissora se compromete a efetuar o pagamento em dinheiro ao seu titular (credor) da quantia a ser apurada de acordo com os termos contidos no título, em data futura pré-determinada. Além das sociedades anônimas abertas e fechadas, poderão também emitir NCAs as sociedades limitadas e as cooperativas, desde que tenham por atividade a produção, comercialização,

beneficiamento ou industrialização de produtos ou insumos agropecuários ou de máquinas e implementos utilizados na atividade agropecuária.

Para emitir uma NCA, a emissora deverá, em regra, ser registrada na CVM como companhia aberta ou como emissora de NCA. As companhias fechadas, as sociedades limitadas e as cooperativas poderão solicitar somente registro de emissoras de NCA, juntamente com o pedido de registro de oferta pública, desde que: a NCA emitida tenha valor nominal unitário igual ou superior a R\$ 300.000,00, garantidas por seguro de crédito ou tenha valor nominal unitário igual ou superior a R\$ 1.000.000,00, sem seguro. Caso as ofertas públicas de distribuição de NCA tenham prazo igual ou inferior a 270 dias, o registro da empresa emissora mencionado acima pode ser dispensado, o que vem a ser uma exceção à regra geral acima mencionada.

Outro aspecto relevante das NCAs é o de que elas deverão ser emitidas sob a forma escritural, e podem ter prazo máximo de até 360 dias a contar da sua efetiva integralização. A empresa emissora poderá resgatar antecipadamente a NCA, desde que obtenha anuência do titular (credor), mas o resgate antecipado implica na extinção do título, não havendo possibilidade de sua manutenção em tesouraria até o vencimento. É facultado adicionar garantias à NCA, tais como bens ou títulos de crédito originário ou decorrente da produção rural; ou garantia fiduciária de instituição financeira. Para formar sua decisão de investimento, é obrigatório que o investidor receba um prospecto da NCA contendo informações completas acerca do referido título, admitindo-se seu envio ou obtenção por meio eletrônico.

---

<sup>1</sup> Valor Econômico, de 25 de fevereiro de 2005, caderno de agronegócios.

## Novas Fontes de Investimento para o Setor

**BRUNO CERQUEIRA**

Associado ao Buranello & Passos Advogados. Coordenador da área de Mercado de Capitais

O interesse do mercado de financeiro pelo agronegócio é extenso não se resumindo somente ao mercado de dívida. Hoje, além do interesse na aquisição de títulos de crédito como, entre outros, a CPR; o CDCA e o CRA, existe também o interesse na aquisição do próprio negócio bem como na aquisição de imóveis rurais destinados para a produção da atividade. Os principais demandantes desses ativos são os Investidores Estrangeiros, as Entidades de Previdência Complementar e os diversos Fundos de Investimento existentes no País. Para cada tipo de investidor deve-se observar as regras específicas emanadas do Conselho Monetário Nacional (CMN), do Banco Central do Brasil (Bacen) e da Comissão de Valores Mobiliários (CVM). Após essas considerações, passa-se agora a apresentar as principais características dos novos investidores dos ativos do agronegócio.

### Investidores Estrangeiros

Os investidores estrangeiros que ingressam no país devem observar a regulação editada pelo CMN, Bacen e pela CVM. A inobservância a essas regras implica a impossibilidade na efetivação do investimento, bem como a restrição da repatriação do investimento ao país de origem. No caso do investimento estrangeiro em ativos do agronegócio, deve-se observar as regras da Resolução CMN 2.689 de 26 de Janeiro de 2000, que disciplina a

aquisição de títulos e valores mobiliários no âmbito do mercado financeiro e de capitais. De acordo com o referido normativo, os investidores estrangeiros antes do ingresso dos recursos no Brasil, devem constituir representante no país, geralmente instituições financeiras, e registrar-se na CVM de acordo com a Instrução CVM 325 de 27 de janeiro de 2000.

### Entidades de Previdência Complementar (EPCs)

O CMN disciplina os limites e as opções para a aplicação dos recursos das EPCs, sendo as EPCs fechadas (EFPCs) reguladas pela Resolução CMN 3.121 de 29 de setembro de 2003 e as EPCs abertas (EAPCs) reguladas pela Resolução CMN 3.308 de 31 de agosto de 2005. Os limites para aplicação das EFPCs dependem do grau de risco do emissor, não podendo ultrapassar o limite de 30% de ativos de emissão de uma mesma pessoa jurídica. Se o emissor apresentar baixo risco de crédito, a entidade pode aplicar

- I – até 5% (cinco por cento) em ativos como CPR com liquidação financeira, CDCA e CRA; e
- II – até 10% em quotas de Fundos de Investimento em Direitos Creditórios.

Já para o caso do emissor que apresentar médio ou alto grau de risco, os limites mencionados acima são reduzidos para 2%

no caso de ativos como CPR com liquidação financeira, CDCA e CRA, e para 5% no caso de quotas de Fundos de Investimento em Direitos Creditórios.

As EAPCs apresentam regras distintas quanto ao tipo do ativo e do emissor. No que se refere ao tipo do ativo, não há distinção quanto ao grau de risco, estando as EAPCs limitadas a aplicação:

I – de até 5% (cinco por cento) em ativos como CPR com liquidação financeira, CDCA e CRA; e II – de até 10% (dez por cento) em quotas de Fundos de Investimento em Direitos Creditórios. No que se refere ao tipo do emissor, o normativo do CMN limita a concentração em ativos de um mesmo emissor em até 10% (dez por cento) quando se tratar de pessoa jurídica não financeira e em até 20% (vinte por cento) quando se tratar de instituições financeiras.

### Fundos de Investimento

Os fundos de investimento são condomínios destinados à aplicação em ativos previamente definidos em seu regulamento e apresentam regras distintas dependendo de sua classificação. Regulados pela CVM, após a unificação da competência promovida pela Lei 10.303 de 31 de outubro de 2001, os fundos de investimento são classificados de acordo com o tipo de investimento objeto de destinação da maioria dos recursos do fundo, podendo apresentar regras distintas sobre o perfil do quotista, bem como em relação ao prazo para o resgate das quotas pelo investidor.

Quando à possibilidade de resgate das quotas, os fundos podem ser constituídos como condomínios abertos ou fechados. Os fundos abertos admitem o resgate das quotas nos prazos definidos em seu regulamento. Já os fundos fechados em regra somente permitem o resgate das quotas no vencimento do fundo. A distinção na forma de constituição é importante pois a CVM dispõe quando o fundo pode ser aberto ou fechado. Pois, dependendo do perfil da carteira dos ativos, incluindo sua alta ou baixa liquidez, não há como se permitir a constituição sob a forma de condomínio aberto onde os quotistas poderão resgatar suas quotas em prazos diversos do prazo de vencimento do fundo. Nesse sentido, os principais fundos de investimento demandantes de ativos do agronegócio são classificados como Fundo de Investimento Multimercado (FIM); Fundo de Investimento Renda Fixa (FIRF); Fundo de Investimento em Direitos Creditórios (FIDC); Fundo de Investimento em Participação (FIP); e Fundo de Investimento Imobiliário (FII).

O FIM e o FIRF são regulados pela Instrução CVM 409 de 18 de agosto de 2004. A principal diferença entre esses fundos está na composição da carteira podendo o FIM combinar diversos ativos em sua carteira enquanto que o FIRF deve aplicar no mínimo 80% em ativos de renda fixa. Ambos podem ser constituídos sob condomínio aberto ou fechado e apresentam limites quando a concentração em ativos de um mesmo emissor de até 10% para ativos de emissão de uma mesma pessoa jurídica não financeira e de até

20% para ativos de emissão de uma mesma instituição financeira. Nesse sentido, o FIM e o FIRF são utilizados para adquirir os títulos de crédito do agronegócio como CPR, CDCA e CRA.

O FIDC é regulado pela Instrução 356 de 17 de dezembro de 2001, é uma comunhão de recursos que destina parcela superior a 50% de seu patrimônio líquido para a aplicação em direitos creditórios, que são direitos e títulos representativos de crédito originários de operações, incluindo para prestação futura, realizadas nos segmentos financeiro, comercial, industrial, imobiliário, de hipotecas, de arrendamento mercantil, de prestação de serviços, bem como direitos e títulos representativos de créditos de natureza diversa reconhecidos pela CVM. No passado recente, o FIDC foi muito utilizado para a aquisição de direitos creditórios relacionados ao crédito consignado. Atualmente, comenta-se muito no mercado de capitais a constituição de FIDC como veículo para investimento em títulos de crédito do agronegócio como a CPR, o CRA e o CDCA, bem como para a aquisição de contratos de compra e venda de bens do agronegócio, objeto de cessão de crédito. O FIDC apresenta características muito peculiares do seu tipo, destoando dos outros tipos de fundos de investimento regulados na CVM, incluindo regras referentes:

- I – à classificação quando ao resgate de quotas;
- II – aos tipos de quotas;
- III – às disposições obrigatórias do regulamento;
- IV – ao público alvo;
- V – à composição da carteira;
- VI – ao registro na CVM.

O FIP introduz no mercado financeiro brasileiro o conceito dos Fundos de Venture Capital e de Private Equity comuns em outros países do mundo. O principal objetivo desse fundo é adquirir empresas com potencial de crescimento seja pela expansão da atividade exercida ou em decorrência de uma reestruturação na empresa. Tendo como foco o crescimento da empresa, o FIP poderá, após a empresa atingir o crescimento esperado, alienar a sua participação acionária nessa empresa no mercado de capitais, realizando retornos expressivos. Regulado pela Instrução 391 de 16 de Junho de 2003, o FIP somente pode aplicar recursos em sociedade por ações (de capital aberto ou fechado), que permitam ao fundo participar do processo decisório da sociedade com efetiva influência na definição de sua política estratégica e na sua gestão, seja pela:

- I – detenção de ações do bloco de controle;
- II – acordo de acionistas;
- III – ajuste de maneira diversa que assegure a influência na definição da política estratégica e na sua gestão.

Tal fundo destinado à aplicação de empresas atuantes do setor do agronegócio tende a crescer em razão do sucesso das ações da Cosan na Bovespa.



O FII é destinado para a aplicação em empreendimentos imobiliários com o objetivo de alienação, locação ou arrendamento. Em razão da baixa liquidez e da natureza dos ativos, o fundo, regulado pela Instrução CVM 205 de 14 de janeiro de 2004, somente pode ser constituído sob a forma de condomínio fechado, sendo sua a constituição condicionada à colocação da integralidade das quotas. Permite o normativo, de forma tempo-

rária, que parcela do fundo não destinada para o setor imobiliário, seja aplicada no segmento de renda fixa de livre escolha do administrador, com limite de, em regra, 25% dos recursos do fundo. A relação do FII com o agronegócio se dá na aquisição de empreendimentos rurais seja na construção de uma usina para posterior arrendamento ou seja na aquisição de imóveis já acabados para locação ou posterior alienação.

## Tributação e Agronegócio. Produção e Comercialização Agropecuária

**ANDRÉ RICARDO PASSOS**

**RALPH MELLES STICCA**

Sócio e Associado do Buranello & Passos Advogados.

A escalada da carga tributária também tem seus reflexos no setor agrícola brasileiro, a despeito de esforços da União e dos estados no sentido de reduzir a incidência de tributos de sua competência sobre a produção rural, sobretudo de bens que compõem a cesta básica e mercadorias destinadas à exportação. Uma empresa que exerce a atividade agropecuária ou mesmo agroindustrial, assim como as empresas dos demais setores da economia, sujeita-se igualmente aos tributos (impostos e contribuições) considerados diretos e indiretos. Como tributos diretos têm-se os de competência federal, que atingem as riquezas que a empresa produz, de acordo com sua capacidade contributiva, tais como o Imposto de Renda da Pessoa Jurídica – IRPJ e a Contribuição Social sobre o Lucro Líquido – CSLL, ambos incidentes sobre o lucro líquido ajustado, por adições e exclusões, temporárias e permanentes, previstas em lei.

O IRPJ tem seu regulamento no Decreto 3.000, de 1999, prevendo as formas de apuração (lucro real, presumido ou arbitrado), as deduções permitidas e vedadas, bem como as receitas não-tributáveis, tais como o resultado positivo de equivalência patrimonial em investimentos relevantes em coligadas ou controladas e a receita de dividendos provenientes das demais participações. A alíquota efetiva do IRPJ varia de 2% sobre a receita bruta a 25% sobre o lucro, a depender do regime de apuração. Para as pessoas físicas que exercem a atividade rural, há a previsão específica de apuração de resultado tributável (art. 58 e seguintes do Regulamento do Imposto de Renda), sendo permitida a compensação integral com resultados negativos de períodos anteriores, bem como a presunção de lucros da atividade rural na base de 20% da receita bruta no ano-calendário.



Já a CSLL foi instituída pela Lei 7.689, de 1988, e ao longo dos anos teve sua incidência bastante assemelhada a do IRPJ, em relação às previsões legais de adições e exclusões ao lucro líquido. Saliente-se que as equiparações não alcançadas por lei foram editadas pelo Poder Executivo, mediante Instrução Normativa (390, de 2004). Recentemente, os contribuintes têm questionado sua cobrança sobre o lucro decorrente de exportação de produ-

tos agropecuários a teor da imunidade das receitas de exportação à incidência de contribuições sociais (art. 149, § 2º, I da Constituição Federal). A alíquota efetiva da CSLL também varia a depender do regime de apuração, que deve ser o mesmo do IRPJ, de 1,08% sobre a receita bruta a 9% sobre o lucro. Dentre os benefícios fiscais relativos ao agronegócio no âmbito do IRPJ e da CSLL, destaca-se a Depreciação Acelerada Incentivada, que constitui postergação do IRPJ e da CSLL devidos em relação à aquisição de ativo imobilizado aplicado na produção agrícola (art. 314, do Regulamento do Imposto de Renda).

Ainda como tributos diretos devidos pela empresa agrícola ou agroindustrial, são destaques a Contribuição para os Programas de Integração Social (PIS) e de Formação do Patrimônio do Servidor Público (Pasep) e a Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social – Cofins, atualmente regulamentadas pelas Leis 10.637, de 2002 e 10.833, de 2003, tendo sua incidência não-cumulativa como regra geral de tributação, sendo igualmente incidentes sobre o faturamento mensal. O regime anterior, previsto pela Lei 9.718, de 1998, era cumulativo, com alíquotas menores, 0,65% e 3%, respectivamente. Com a adoção da não-cumulatividade, foi permitido o aproveitamento de créditos nas aquisições da pessoa jurídica em relação a bens adquiridos para revenda, bens e serviços utilizados como insumo na prestação de serviços e na produção ou fabricação de bens ou produtos destinados à venda, energia elétrica, aluguéis de prédios, máquinas e equipamentos, contraprestações de arrendamento mercantil, máquinas, equipamentos e outros bens incorporados ao ativo imobilizado, entre outros. Contudo, as alíquotas foram majoradas para 1,65% (PIS/Pasep) e 7,6% (Cofins).

Especificamente no caso do setor agropecuário, além da possibilidade de desconto de créditos nas aquisições, conforme aludido acima, pela sistemática da Lei 10.925, de 2004, operou-se a redução a zero das alíquotas incidentes sobre a venda de adubos, fertilizantes e defensivos agrícolas, bem como se suspendeu a incidência das contribuições nas vendas de produtos agropecuários a serem utilizados como insumo pelas agroindústrias, com a possibilidade adicional do desconto pela empresa adquirente de crédito presumido sobre tais produtos, inclusive quando adquiridos de pessoas físicas, ou ainda quando produzidos pela própria agroindústria e utilizados como insumos em seu processo produtivo. As vendas de produtos agropecuários para o exterior (exportação) também gozam do benefício fiscal da imunidade das receitas de exportação à incidência de contribuições sociais (art. 149, § 2º, I da Constituição Federal). As contribuições sociais ao PIS/Pasep e à Cofins estão abrangidas pelo referido benefício.

Em relação à incidência dos impostos considerados indireto, cujo encargo é incorporado ao preço de venda de mercadorias e serviços, tem-se o Imposto sobre Produtos Industrializados – IPI, também de competência federal, regulamentado pelo Decreto 4.544, de 2002, incidente sobre a saída de produtos industrializados do estabelecimento industrial, com as alíquotas definidas pela Tabela de Incidência do IPI – Tipi, aprovada pelo

Decreto 4.542, também de 2002. Vale lembrar que os produtos agrícolas não sujeitos ao processo considerado como industrialização pelo Regulamento, não são tributados pelo IPI, bem como aqueles produtos derivados da agroindústria, que estão sujeitos à alíquota zero (p.ex. cana-de-açúcar, café, soja, trigo e álcool etílico para fins carburantes).

Nessa mesma esteira, tem-se o Imposto sobre Operações Relativas à Circulação de Mercadorias e sobre Prestações de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação (ICMS), de competência estadual que, na cadeia agropecuária, tem sua incidência amenizada pelo diferimento do pagamento do valor devido, permitindo a circulação de alguns insumos agrícolas dentro dos estados da Federação sem recolhimento do imposto. Outra forma de benefício utilizada pelos estados, mediante convênios celebrados pelo Conselho Nacional de Política Fazendária (Confaz), é a concessão de isenções e reduções de base de cálculo para operações envolvendo determinados produtos agropecuários. Ressalte-se que o ICMS não incide sobre as operações e prestações que destinem ao exterior mercadorias, inclusive produtos primários e produtos industrializados semi-elaborados (art. 155, § 2º, X, “a” da Constituição Federal), bem como sobre as saídas com o fim específico de exportação para o exterior, destinadas a empresa comercial exportadora, inclusive *tradings*, ou outro estabelecimento da mesma empresa e armazém alfandegado ou entreposto aduaneiro (art. 3º da Lei Complementar 87/96 – Lei Kandir).

Além dos tributos expostos acima, tem-se na cadeia produtiva relacionada ao agronegócio a incidência das contribuições sociais sobre a remuneração paga aos empregados. Em relação especificamente à Contribuição ao Instituto Nacional do Seguro Social – INSS e demais entidades setoriais, em 2001, os produtores rurais e agroindústrias tiveram sua sistemática de incidência de tais contribuições, antes incidente exclusivamente sobre a folha de salários, modificada pela inserção do modelo de contribuição incidente sobre a receita bruta da produção agropecuária, reduzindo a carga tributária sobre as contratações no setor, que antes alcançava os 23%. Atualmente, para os produtores rurais pessoas jurídicas e agroindústrias, a contribuição incidente sobre a receita bruta de produção agropecuária é de 2,85%, englobando 2,5% à Seguridade Social, 0,1% para o Seguro Acidente de Trabalho – SAT e 0,25% para o Serviço Nacional de Aprendizagem Rural – Senar. Ademais, a contribuição devida pelo produtor rural pessoa física sobre a receita totaliza 2,3% (2,0% INSS, 0,1% SAT e 0,2% Senar), cuja responsabilidade de recolhimento é da pessoa jurídica adquirente.

Ademais, ainda quanto às contribuições ao INSS, persistem as incidências sobre a remuneração de modo geral. Em detalhes temos que, quanto aos produtores rurais pessoas jurídicas e ao setor rural das agroindústrias (em geral) a incidência é de 2,7% sobre a folha de salários (sendo 2,5% recolhidos ao Salário Educação e 0,2% ao Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária – Incra). Em relação ao setor

## 1. Tributação do Produtor Rural Pessoa Física

TRIBUTOS	MERCADO INTERNO	EXPORTAÇÃO
IRPF	15 ou 27,5 %	15 ou 27,5%
CSLL	n/a	n/a
PIS/Pasep	n/a	n/a
Cofins	n/a	n/a
INSS	2,3% sobre a receita bruta 2,70% sobre a remuneração	2,3 sobre a receita bruta <sup>[1]</sup> 2,70% sobre a remuneração
ICMS/SP	Gado (*) e Soja (**)	n/a
IPI	n/a	n/a
<b>CUSTO FISCAL TOTAL</b>	<b>20% ou 32,5%</b>	<b>20% ou 32,5%</b>

[1] Há possibilidade de discussão judicial para não pagamento das contribuições no âmbito do INSS incidentes sobre as receitas decorrentes da exportação de produtos, ainda que por meio de tradings ou empresas comerciais exportadoras, haja vista que a Constituição Federal assim prevê, ao passo que o INSS permite a não-incidência apenas para as vendas diretas à adquirente domiciliado no exterior.

(\*) Exemplo - Gado (pessoas física e jurídica):

Regra Geral - Operação interna: 12% (art. 54, II do RICMS); Operação interestadual: 7% (regiões N, NE, CO e Espírito Santo); Operação interestadual: 12% (regiões S e SE).

Isenção: saída interna promovida por estabelecimento rural com destino a abatedor (art. 8º c/c art. 102, Anexo I, ambos do RICMS).

Redução da base de cálculo: nas operações internas, de forma que a carga tributária resulte em 7% (art. 51 c/c art. 3º, Anexo II, ambos do RICMS). Diferimento: regras e situações especiais no art. 364 e seguintes do RICMS.

(\*) Exemplo - Gado (apenas pessoa física):

Diferimento: operação interna com destino a comerciante, industrial, cooperativa ou outro contribuinte, com exceção de produtor, vide artigo 260 do RICMS. Diferimento e guia de recolhimento especial: vide regras do art. 115 do RICMS.

(\*\*) Exemplo - Soja (pessoas física e jurídica):

Regra Geral - Operação interna: 18%; Operação interestadual: 7% (regiões N, NE, CO e Espírito Santo); Operação interestadual: 12% (regiões S e SE). Diferimento: Regras e situações especiais no art. 350 e seguintes do RICMS.

## 2. Tributação do Produtor Rural Pessoa Jurídica

TRIBUTOS	MERCADO INTERNO	EXPORTAÇÃO
IRPJ <sup>[1]</sup>	2% ou 25 %	2% ou 25%
CSLL <sup>[2]</sup>	1,08 % ou 9%	1,08% ou 9% <sup>[3]</sup>
PIS/Pasp <sup>[4]</sup>	0,65% ou 1,65%	n/a
Cofins <sup>[5]</sup>	3% ou 7,6%	n/a
INSS	2,85% sobre a receita bruta 2,70% sobre a remuneração	2,85% sobre a receita bruta <sup>[6]</sup> 2,70% sobre a remuneração
ICMS/SP	Gado (*) e Soja (**)	n/a
IPI	n/a	n/a
<b>CUSTO FISCAL TOTAL</b>	<b>12,28% ou 48,80%</b>	<b>8,63% ou 39,55%</b>

[1] A depender da sistemática de pagamento do IRPJ. Se pelo lucro presumido ou pelo lucro real, respectivamente.

[2] A depender da sistemática de pagamento da CSLL. Se pelo lucro presumido ou pelo lucro real, respectivamente.

[3] Há possibilidade de discussão judicial para não pagamento de CSLL na exportação, com grandes possibilidades de êxito. Já existem liminares concedidas pelo Poder Judiciário.

[4] A depender da sistemática de apuração do PIS/Pasep. Se pelo regime cumulativo ou pelo regime da não-cumulatividade, respectivamente.

[5] A depender da sistemática de apuração da Cofins Se pelo regime cumulativo ou pelo regime da não-cumulatividade, respectivamente.

[6] Há possibilidade de discussão judicial para não pagamento das contribuições no âmbito do INSS incidentes sobre as receitas decorrentes da exportação de produtos, ainda que por meio de tradings ou empresas comerciais exportadoras, haja vista que a Constituição Federal assim prevê, ao passo que o INSS permite a não-incidência apenas para as vendas diretas à adquirente domiciliado no exterior.

(\*) Exemplo - Gado (pessoas física e jurídica):

Regra Geral - Operação interna: 12% (art. 54, II do RICMS); Operação interestadual: 7% (regiões N, NE, CO e Espírito Santo); Operação interestadual: 12% (regiões S e SE).

Isenção: saída interna promovida por estabelecimento rural com destino a abatedor (art. 8º c/c art. 102, Anexo I, ambos do RICMS).

Redução da base de cálculo: nas operações internas, de forma que a carga tributária resulte em 7% (art. 51 c/c art. 3º, Anexo II, ambos do RICMS). Diferimento: regras e situações especiais no art. 364 e seguintes do RICMS.

(\*\*) Exemplo - Soja (pessoas física e jurídica):

Regra Geral - Operação interna: 18%; Operação interestadual: 7% (regiões N, NE, CO e Espírito Santo); Operação interestadual: 12% (regiões S e SE). Diferimento: Regras e situações especiais no art. 350 e seguintes do RICMS.



### 3. Tributação da Agroindústria

TRIBUTOS	MERCADO INTERNO	EXPORTAÇÃO
IRPJ <sup>[1]</sup>	2% ou 25 %	2% ou 25%
CSLL <sup>[2]</sup>	1,08 % ou 9%	1,08% ou 9% <sup>[3]</sup>
PIS/Pasep <sup>[4]</sup>	0,65% ou 1,65%	n/a
Cofins <sup>[5]</sup>	3% ou 7,6%	n/a
INSS	2,85% sobre a receita bruta 2,70% até 5,8% sobre a remuneração <sup>[7]</sup>	2,85% sobre a receita bruta <sup>[6]</sup> 2,70% até 5,8% sobre a remuneração <sup>[7]</sup>
ICMS/SP	Gado (*) e Soja (**)	n/a
IPI	TIPI	n/a
<b>CUSTO FISCAL TOTAL</b>	<b>12,28% até 51,90%</b>	<b>8,63% até 42,65%</b>

[1] A depender da sistemática de pagamento do IRPJ. Se pelo lucro presumido ou pelo lucro real, respectivamente.

[2] A depender da sistemática de pagamento da CSLL. Se pelo lucro presumido ou pelo lucro real, respectivamente.

[3] Há possibilidade de discussão judicial para não pagamento de CSLL na exportação, com grandes possibilidades de êxito. Já existem liminares concedidas pelo Poder Judiciário.

[4] A depender da sistemática de apuração do PIS/Pasep. Se pelo regime cumulativo ou pelo regime da não-cumulatividade, respectivamente.

[5] A depender da sistemática de apuração da Cofins. Se pelo regime cumulativo ou pelo regime da não-cumulatividade, respectivamente.

[6] Há possibilidade de discussão judicial para não pagamento das contribuições no âmbito do INSS incidentes sobre as receitas decorrentes da exportação de produtos, ainda que por meio de *tradings* ou empresas comerciais exportadoras, haja vista que a Constituição Federal assim prevê, ao passo que o INSS permite a não-incidência apenas para as vendas diretas à adquirente domiciliado no exterior.

[7] A depender do Código FPAS referente à atividade da Agroindústria.

(\*) Exemplo - Gado (pessoas física e jurídica):

Regra Geral - Operação interna: 12% (art. 54, II do RICMS); Operação interestadual: 7% (regiões N, NE, CO e Espírito Santo); Operação interestadual: 12% (regiões S e SE).

Isenção: saída interna promovida por estabelecimento rural com destino a abatedor (art. 8º c/c art. 102, Anexo I, ambos do RICMS).

Redução da base de cálculo: nas operações internas, de forma que a carga tributária resulte em 7% (art. 51 c/c art. 3º, Anexo II, ambos do RICMS). Diferimento: regras e situações especiais no art. 364 e seguintes do RICMS.

(\*\*) Exemplo - Soja (pessoas física e jurídica):

Regra Geral - Operação interna: 18%; Operação interestadual: 7% (regiões N, NE, CO e Espírito Santo); Operação interestadual: 12% (regiões S e SE). Diferimento: regras e situações especiais no art. 350 e seguintes do RICMS.

industrial das agroindústrias em geral, há a incidência adicional de 1,0% ao Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial (Senai), 1,5% ao Serviço Social da Indústria (Sesi) e 0,6% ao Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), totalizando 5,8% sobre a folha de salários. Já no caso específico das Agroindústrias relacionadas no caput do art. 2º do Decreto-Lei nº 1.146/70, tais como indústria de cana-de-açúcar, uva, laticínios, beneficiamento de chá, cereais, café e fibras vegetais, a contribuição sobre a folha de salários total é de 5,2%, devidos a outras entidades e fundos (2,5% ao Salário Educação e 2,7% ao Incria).

Saliente-se que o artigo 149, § 2º, I da Constituição Federal concedeu imunidade às receitas de exportação em relação à cobrança de contribuições sociais, desonerando ainda mais a cadeia agropecuária voltada para a exportação, afastando o recolhimento das contribuições sobre a receita bruta de venda de produtos agropecuários. Todavia, a Instrução Normativa 3, de 2005 trouxe restrições à fruição da imunidade, pois estabeleceu que a mesma só ocorre nas vendas diretas para o exterior, o que implica em prejudicar as comerciais exportadoras (*trading companies*) que atuam como intermediários na exportação. No entanto, a despeito desta norma infralegal li-

mitativa, os produtores rurais e agroindustriais vêm obtendo êxito em discussões judiciais a respeito nas instâncias iniciais. Resumindo em quadrantes pode-se definir desta forma, como regra geral, a tributação dos produtores rurais pessoa física, jurídica e agroindústrias:

Conforme demonstrado, o setor agrícola brasileiro, apesar da carga tributária excessiva, que ataca as margens de lucro dos empresários do setor, a maior produtividade e menores custos de produção, vem mantendo a competitividade diante dos concorrentes internacionais. Todavia, as tentativas do Poder Público de desoneração tributária nas etapas iniciais da cadeia produtiva não têm sido suficientes para reerguer os segmentos mais prejudicados com fatores climáticos e econômicos internacionais, atravancando o crescimento da produção e exportações, principalmente de produtos agrícolas de maior valor agregado, processados no próprio país. Destarte, é essencial que os empresários do setor e seus assessores estejam atentos à carga tributária incidente sobre a produção das *commodities* agrícolas, de forma que possam planejar suas atividades a fim de minimizar os impactos dos excessivos custos tributários a que estão submetidos os produtos agropecuários e todas as etapas da cadeia produtiva (produção e comercialização).

# Gestão de Riscos no Agronegócio

**LUIZ FERNANDO ABUSSAMRA**

Coordenador de Agronegócio da RiskOffice Consultoria em Gestão de Riscos e Investimentos

O risco é um elemento inerente ao agronegócio. O resultado esperado em um investimento no setor pode ter variações significativas a cada safra devido ao clima, as condições de mercado, as mudanças nos ambientes políticos e econômicos, entre outras variáveis exógenas a atividade de produzir. Estas variáveis podem causar movimentos expressivos na remuneração do capital investido e no valor da empresa.

O agronegócio é um mundo de riscos grandes e pequenos. A disposição de assumir riscos praticamente define o espírito do empreendedor do segmento. A capacidade de administrar riscos é particularmente importante para o agronegócio, porque, ao mesmo tempo em que são abundantes as armadilhas são escassas as iniciativas para administrá-las.

A gestão empresarial moderna fundamenta-se na maximização da relação risco-retorno dos acionistas e investidores pelos gestores do negócio por meio da utilização de estratégias empresariais consistentes. Neste caso a gestão dos riscos é crucial para um agronegócio estável e para a obtenção do retorno desejado. Uma boa gestão dos riscos pode ajudar a eliminar a alternância de períodos de prosperidade e de fracasso, de resultados negativos e positivos, como também aumentar o valor da empresa para seus acionistas ao melhorar a gestão dos possíveis impactos negativos no seu fluxo de caixa esperado e na redução do seu custo de capital.

Podemos classificar dois tipos básicos de risco para a atividade: (a) risco de produção, apontado como um dos principais responsáveis pelas variações e quebras de safras devido à dificuldade em prever, na época do plantio, o que irá ocorrer durante o processo até a colheita. O seguro agrícola é um dos instrumentos mais adequados para o gerenciamento desse risco, porém o mesmo pode ser monitorado ao longo do processo produtivo; e (b) o risco de preço, também conhecido como risco de mercado, proveniente de alterações nos preços e nas relações de preços entre o momento em que a decisão de produzir é tomada e o período em que a venda da produção será realizada. O *hedge* efetuado no mercado de derivativos é o principal instrumento neste caso, mas o mesmo pode tanto oferecer a segurança ne-

cessária para garantir o retorno esperado do investimento como agregar outros riscos financeiros, tais como, risco de crédito e de liquidez.

O agronegócio dá os seus primeiros passos na gestão do seu risco de mercado. O mais importante para o administrador é a identificação dos riscos que a organização está disposta a assumir e a maximização do retorno esperado dado um nível de risco estabelecido. Apesar dos modelos de gestão de risco de mercado terem sido inicialmente desenvolvidos para organizações financeiras, eles apresentam várias possibilidades de aplicações no agronegócio.

A prática de gestão de risco de mercado em empresas não financeiras baseava-se historicamente na medição de impactos da variação isolada de fatores como taxas de juros, moedas e preços sobre áreas de atuação específicas da empresa: aplicações do caixa, carteira de derivativos, receitas estrangeiras ou de empréstimos. Esta prática foi evoluindo para uma visão integrada destas variações e de seus impactos sobre a exposição consolidada aos riscos de mercado da empresa.

Sendo assim, o primeiro passo na estruturação de uma política de gestão de riscos correta é a consolidação da estrutura hierárquica das operações da empresa, que podemos chamar de portfólio integrado (ativos e passivos). Com o portfólio estruturado é possível efetuar projeções de fluxo de caixa de curto e longo prazo dos empreendimentos e também da carteira de dívidas da empresa.

A simples estruturação das operações é uma ferramenta confiável, dinâmica e flexível, que possibilita a realização de simulações de cenários e estratégias. A adoção desta prática visa possibilitar uma visão integrada dos riscos de forma a comparar e priorizar os mais relevantes, o que não é possível em uma visão segmentada.

O portfólio integrado deve ser analisado em termos da exposição da empresa aos diversos fatores de risco. Estes devem ser mapeados e acompanhados periodicamente com relação à sua variabilidade, bem como às suas correlações. A observação da correlação entre fatores de risco tem um papel importante



na gestão dos riscos, podendo ter efeito amplificador ou redutor dos riscos incorridos.

Com a estruturação das operações da empresa é possível também identificar as formas de administração de estoques físicos e futuros. Este processo de entendimento é importante para que seja possível a análise detalhada dos produtos que a empresa possui em seu portfólio. Nesta etapa é feita uma análise das operações realizadas pela empresa com estoques físicos e futuros, vendas a fixar, derivativos, CPRs e qualquer outro produto envolvido nas operações da empresa.

Após a estruturação de todo o portfólio da empresa e da decomposição em fatores de riscos relevantes, faz-se necessária a estimação com precisão da real exposição da empresa a tal fatores, por meio de métricas como o *Value at Risk* e o *Cash flow at Risk*. Mais que isso, é necessário saber quais são os fatores geradores dos riscos, ou seja, quanto do risco se deve à exposição ao câmbio, quanto se deve à exposição a determinada *commodity*, quanto se deve à exposição a estrutura a termo da taxa de juros etc. Estas informações são fundamentais para as decisões financeiras e estratégicas da empresa.

O *Value at Risk* (*VaR*) mede a perda potencial de uma empresa, em um determinado período de tempo, associada a uma probabilidade específica. A grande motivação para o uso do *VaR* é sua capacidade de integrar, em uma só medida numérica, o risco de mercado total da carteira de investimentos sob análise, englobando no seu cálculo todos os ativos e passivos. Assim, permite a comparação e agregação dos riscos envolvidos em diferentes mercados, facilitando o trabalho dos que têm que administrar e fixar limites de riscos.

Existe muita preocupação quanto ao resultado apresentado no final da safra pela empresa e também com a possível falta de dinheiro em caixa para honrar compromissos futuros. Em outras palavras, a empresa, em geral, tem uma preocupação muito grande quanto à variabilidade de seus fluxos de caixa. Surge portanto a necessidade de uma medida de fluxo em risco, e não somente de valor em risco, ou seja, necessita-se também do *Cash flow at Risk* (*CfaR*), como uma métrica complementar ao *VaR*. O *CfaR* é uma ferramenta ideal para tratar qualquer tipo de resultado em risco, seja ele uma variável rela-

tiva a um fluxo de caixa (geração operacional de caixa, por exemplo), ou conta de resultado contábil (lucro).

O *VaR* tem seu foco em variabilidade de valor, enquanto o *CfaR* se preocupa com variabilidade de fluxo. Apesar de uma variação no fluxo implicar diretamente numa variação do seu valor presente, o *CfaR* se abstém de considerações acerca da taxa de desconto, dado que se preocupa com o valor futuro do fluxo.

O *CfaR* permite à empresa agrícola a mensuração do risco inerente ao fluxo de caixa da empresa, podendo-se entender como fluxo de caixa qualquer conta do demonstrativo de resultados – DRE (lucro operacional, EBTIDA) ou fluxo de caixa livre da empresa bem como fluxos operacionais. No *CfaR* há a possibilidade de inclusão do risco advindo de outras variáveis, não necessariamente financeiras. Um excelente exemplo é o risco de demanda, que pode ser contemplado por meio da modelagem da forma como esta se relaciona com outras variáveis do sistema, como câmbio, ou mediante a modelagem da elasticidade preço-demanda do produto em questão.

O desafio da agregação de riscos é mostrar em um resumo todo o perfil de risco da empresa que pode ser aproximado no caso dos riscos de mercado pelas métricas discutidas anteriormente. Para as empresas do agronegócio é de extrema importância o gerenciamento dos riscos envolvidos na atividade, seja ele de mercado ou de produção, pois possibilita assumir riscos de forma consciente e estruturada. O produtor de *commodity* tende sempre a aumentar sua exposição com ampliações de economias de escala, e o gerenciamento de risco possibilita realizar esse aumento de forma mais segura e rentável na medida que possibilita maior alavancagem e disponibilização de caixa para acelerar o crescimento da empresa.

O controle de preços de *commodities* tem diversas e graves implicações e, por isso, a implementação de uma correta política de gestão de risco de mercado deve ser vista como atividade empresarial essencial para a administração das empresas ligadas ao agronegócio. Impactos macroeconômicos e outras influências internas podem comprometer a empresa, portanto, a conscientização da existência dos mecanismos e de ferramentas de gestão de riscos de mercado constitui elementos importantes para uma evolução consistente da atividade e para a manutenção da liquidez e linhas de crédito.



## Citricultura

## Do suco para o álcool

Maurício Palma Nogueira\*  
Alcides de Moura Torres Jr.\*

COM grande incidência de doenças e pragas, a citricultura exige um alto rigor agrônomo para a condução da produção, pois demanda elevado uso de insumos.

Custos altos e preços baixos estreitam a margem do citricultor. Há dificuldade para manter a cultura e reinvestir nos seus bens de produção. O próprio pomar perde produtividade e reduz a renda. Os resultados negativos atingem o fluxo de caixa. Como as entradas não compensam as saídas, a situação do produtor fica mais crítica.

Na verdade, os produtores clamam por melhores preços para remunerar a atividade. As denúncias por formação de cartel levaram a uma investigação no Cade (Conselho Administrativo de Defesa Econômica) em 1999. Recentemente, as indústrias aceitaram pagar ao Cade uma indenização de R\$ 100 milhões e ficar livre desse processo.

Em acordo recente, produtores e indústrias estabeleceram preços base de US\$4,00 por caixa de laranja, além de prêmio fixado com base no rendimento da produção de suco, no preço de Nova Iorque e na taxa do dólar.

A redução dos estoques, a iminente incidência de furacões na Flórida e a demanda crescente são pontos favoráveis para o suco brasileiro. O Brasil detém hoje mais de 80% do mercado e das transações internacionais. Uma parceria entre citricultores e indústria fortalece a competitividade do país no mercado internacional.

## Avanço da cana

Na citricultura, o reinvestimento em pomares é lento. A produção começa, em

média, apenas a partir do quarto ano. Se os produtores reduzirem a oferta, o País terá problemas em atender a demanda futura por suco de laranja. Pode, inclusive, perder a posição consolidada no mercado internacional.

A Região Centro-Sul assiste a um espetacular desenvolvimento da indústria sucroalcooleira. Com a perspectiva de aumento na demanda por agroenergia e o próprio mercado do açúcar em alta, a cana-de-açúcar é um dos maiores atrativos para investimento. Os canaviais avançam a passos largos sobre diversas culturas.

O produtor analisa essa oportunidade sob dois aspectos: como produtor e fornecedor da usina ou como fornecedor de terra para arrendamentos.

Caso produza por si próprio, os resultados operacionais da cana serão comparados aos da citricultura ou de outra lavoura. Caso arrende a terra para usinas,

fato muito comum, a comparação do resultado será feita pelo próprio valor do arrendamento.

Atualmente, os contratos de arrendamentos variam de 25 toneladas a 75 toneladas de cana por alqueire. Depende da região e da competição entre as indústrias regionais.

Os preços de terra no estado de São Paulo seguem a tendência da indústria canavieira. A região de Ribeirão Preto, onde se registram os melhores contratos para os produtores, possui os maiores preços de terra de São Paulo, com preços de até R\$62 mil por alqueire.

Com base no preço médio de agosto de 2006, pode-se estimar a receita líquida por hectare obtida com o arrendamento comparada ao preço regional da terra.

Em São Paulo, atualmente um proprietário de terra recebe, livres, entre R\$ 500,00 a R\$ 1.200,00 por hectare, para

#### Estado de São Paulo: Médias dos contratos de arrendamento, receita líquida por hectare, preço de terra e rentabilidade com o arrendamento para cana

Região	Pagamento de arrendamentos em produção	Renda do arrendamento	Preço da terra na região	Renda líquida/preço da terra
	toneladas/ha	R\$/ha *	R\$/ha	Rentabilidade
Araçatuba	12,40	517,07	11.010,46	4,70%
Araraquara	16,53	689,42	15.151,52	4,55%
Assis	15,50	646,33	13.704,16	4,72%
Bauru	13,64	568,77	11.277,55	5,04%
Campinas	15,29	637,71	20.686,99	3,08%
Piracicaba	14,46	603,24	13.695,40	4,40%
Ribeirão Preto	28,93	1.206,49	20.970,77	5,75%
S. J. Rio Preto	18,60	775,60	13.356,02	5,81%

Fonte: IEA/CATI/Scot Consultoria

\* Considerou-se o preço médio da tonelada de cana a R\$ 41,71, segundo informações de associações e usinas consultadas

arrendar terra às usinas de cana, conforme a região.

Em renda mensal, para uma área de 100 hectares arrendada, o proprietário receberia por mês entre R\$ 4,3 mil em Araçatuba, e R\$ 10 mil em Ribeirão Preto, sem nenhum risco operacional. Esse é o tão polêmico custo de oportunidade para o produtor conseguir melhores ganhos com outras atividades na mesma área.

### Variação dos preços médios de 2006 em relação a 2005 (janeiro a agosto)

Categoria de insumos	Variação%
Fertilizantes	-12,80%
Diesel	11,67%
Defensivos	-27,14%
Dólar	-13,30%

Fonte: Scot Consultoria

### Competitividade

Com as dificuldades operacionais e a crise da citricultura graças às propostas vantajosas das indústrias de cana para arrendamentos, um número considerável de produtores transformarão seus pomares em canaviais.

Os citricultores vivem hoje momentos melhores em relação a 2004, com a abertura da perspectiva de reajuste nos contratos com a indústria e a queda nos custos de produção. Há também uma queda nos preços de venda dos insumos com a baixa cotação do dólar e a própria redução na demanda.

Os fertilizantes recuaram proporcionalmente ao dólar muito mais em função da queda na demanda que da cotação da moeda americana. Os defensivos recuaram cerca de 27%. Alguns, especificamente usados para a laranja, tiveram seus preços reduzidos em até 40% quando comparados aos de cerca de um ano atrás. Apenas o diesel, puxado pela alta do petróleo, teve seus valores aumentados no mercado. Este comportamento do mercado de insumos provocou uma redução de ao redor de 13,5% nos custos de produção da caixa de laranja.

Para comparar a citricultura aos arrendamentos para a cana-de-açúcar, usou-

### Produção e custos da laranja em 100 hectares

Produtividade: 910 caixas por hectare. Preço: R\$ 8,56 por caixa

Componentes de custos	Propriedade – 100 ha de pomar		
	(Valores em R\$/safra)		
	Total	por ha	por caixa
<b>1. Custos fixos totais</b>	<b>103.078,26</b>	<b>1.030,78</b>	<b>1,130</b>
1.1. Depreciação de edificações e cercas	1.263,16	12,63	0,014
1.2. Depreciação de tratores, máquinas e veículos	20.956,13	209,56	0,230
1.3. Depreciação de equipamentos e benfeitorias	3.500,00	35,00	0,038
1.4. Depreciação da cultura (Pomar de laranja)	77.358,97	773,59	0,848
<b>2. Custos variáveis totais</b>	<b>638.944,10</b>	<b>6.389,44</b>	<b>7,006</b>
<b>2.1. Custos variáveis indiretos</b>	<b>81.153,75</b>	<b>811,54</b>	<b>0,890</b>
2.1.1. Impostos e outras contribuições	24.339,46	243,39	0,267
2.1.2. Despesas administrativas	18.730,90	187,31	0,205
2.1.3. Energia elétrica	2.232,00	22,32	0,024
2.1.4. Salários e encargos	35.134,91	351,35	0,385
2.1.5. Seguro sobre máquinas e implementos	716,48	7,16	0,008
<b>2.2. Custos variáveis diretos</b>	<b>557.790,35</b>	<b>5.577,90</b>	<b>6,116</b>
2.2.1. Insumos	321.842,45	3.218,42	3,529
2.2.1.1. Acaricidas	79.177,92	791,78	0,868
2.2.2.2. Inseticidas	40.128,43	401,28	0,440
2.2.2.3. Fungicidas	87.331,66	873,32	0,958
2.2.2.4. Corretivos e fertilizantes	107.262,19	1.072,62	1,176
2.2.2.5. Mudas	1.904,43	19,04	0,021
2.2.2.6. Herbicidas	6.037,82	60,38	0,066
2.2.2. Manutenção de benfeitorias e equipamentos	1.050,00	10,50	0,012
2.2.3. Manutenção de maquinários	21.153,86	211,54	0,232
2.2.4. Manutenção de edificações e cercas	720,00	7,20	0,008
2.2.5. Óleo diesel e combustíveis	32.448,04	324,48	0,356
2.2.6. Colheita e frete da produção	180.576,00	1.805,76	1,980
<b>3. Custo operacional total *</b>	<b>742.022,37</b>	<b>7.420,22</b>	<b>8,136</b>
<b>4. Receitas</b>	<b>780.672,00</b>	<b>7.806,72</b>	<b>8,560</b>
<b>5. Resultados</b>			
5.1. Entrada de caixa [receita – custos variáveis] **	141.727,90	1.417,28	1,554
5.2. Lucro operacional [receita – custos operacionais] ***	38.649,63	386,50	0,424
<b>6. Rentabilidade na atividade ***</b>	<b>1,5%</b>		

Fonte: Borella, Associtrus e Scot Consultoria

Observações:

\*3. Custo operacional é a soma dos custos variáveis totais e dos custos fixos totais

\*\*5.1. Diferença entre a receita total e os custos variáveis totais. Objetiva mensurar a entrada e saída de caixa

\*\*\*5.2. Diferença entre a receita total e os custos operacionais. Considera os custos variáveis e as depreciações, ou seja, a capacidade da empresa repor, substituir e atualizar o seu capital imobilizado

\*\*\*6. Rentabilidade é a relação entre o lucro operacional e o total imobilizado na atividade, o que inclui o valor da terra



**Simulação regional dos preços da caixa de laranja, em reais e em dólares, para os resultados da citricultura se equipararem ao arrendamento para cana-de-açúcar**

Região	R\$/ha Em arrendamentos para cana	R\$/caixa de laranja	US\$/caixa de laranja
Araçatuba	517,07	8,70	4,07
Araraquara	689,42	8,89	4,15
Assis	646,33	8,84	4,13
Bauru	568,77	8,76	4,09
Campinas	637,71	8,83	4,13
Piracicaba	603,24	8,80	4,11
Ribeirão Preto	1.206,49	9,50	4,44
S.J. Rio Preto	775,60	8,98	4,20

Fonte: Scot Consultoria

se o exemplo de uma empresa com 100 hectares de pomares de laranja. A população de plantas foi de 400 por hectare, com a produtividade média de 910 caixas de laranja.

Na atual cotação do dólar, o preço de US\$ 4,00 por caixa, em torno de R\$ 8,56/caixa, permite um lucro de R\$ 386,56/ha.

A rentabilidade de 1,5% ao ano, apesar de baixa, precisa ser analisada com cautela. A valorização da terra e o alto investimento na lavoura diminuem a rentabilidade da citricultura, quando o lucro operacional é comparado ao total do capital investido. No arrendamento, o investimento considerado é apenas o valor da terra.

### Arrendamento

Na comparação dos resultados líquidos entre a renda obtida pelo produtor por

hectare, o arrendamento para cana é o mais favorável atualmente. Pelo cálculo da taxa interna de retorno em períodos de 5, 10 ou 15 anos, pode-se comparar os resultados no longo prazo. No entanto, para que esta análise seja completa, é necessário traçar uma análise setorial das perspectivas para cana-de-açúcar e para a laranja.

A laranja apresenta um cenário mais favorável para os próximos meses. A cana, muito embora tenha ótimas perspectivas de longo prazo e viva um período de considerável expansão e euforia exige precaução como qualquer atividade com registros de excelentes resultados.

Ambas as culturas vivem períodos completamente diferentes. A cana passa pela euforia de investimentos e concorrência entre as atuais indústrias e as que

estão em projeto. A laranja parece sair do “fundo do poço”, em um ambiente com alta concentração industrial e denúncias de formação de cartel. Em breve, a comparação econômica entre as duas culturas se alterará, como já ocorreu ao longo de 2005.

Atualmente, o arrendamento para a cana-de-açúcar mostra mais vantagem que a produção de laranja. É interessante uma simulação regional dos preços que deveriam ser pagos pela caixa de laranja se o resultado líquido por hectare com a produção da fruta fossem equiparados aos do arrendamento por cana.

A análise de preços comparativa foi feita com base no custo de produção atual. A valorização da caixa de laranja não depende apenas da variação cambial. Os custos de produção crescem se o dólar aumentar.

A comparação não inclui diferenças operacionais da produção de laranja entre as regiões. Algumas regiões do estado de São Paulo possibilitam custos de produção inferiores quando comparada aos de outras regiões. Isso depende da incidência de doenças, predominância de tipo de solos, invasoras etc. Por isso, para determinar a decisão de uma empresa específica, tais diferenças precisam ser levadas em conta.

No entanto, grosso modo, os preços regionais de laranja deveriam acompanhar os valores para que sua produção fosse economicamente competitiva com os arrendamentos para cana-de-açúcar.

Em São Paulo, o proprietário de terra pode ganhar “mais”, sem os riscos operacionais e a preocupação com as rotinas exigidas na produção de laranja. Basta arrendar para a cana.

No entanto, essa análise não é simples. Deve considerar as perspectivas de mercado para ambas as culturas a curto, médio e longo prazos. Embora o processo de substituição de laranja por cana-de-açúcar seja comum, não se trata de uma decisão fácil. Diversas variáveis precisam ser levadas em conta. ■

\* Engenheiro agrônomo, diretor da Scot Consultoria



## Pecuária

## Tendência de alta

Fabiano R. Tito Rosa\*  
Leonardo Alencar \*\*  
Alcides de Moura Torres Jr.\*\*\*

OS INDÍCIOS de uma recuperação de preços do mercado do boi gordo ganharam força nos últimos meses. O prognóstico de avanço da entressafra, os efeitos de anos seguidos de abate elevado de matrizes e a redução de investimentos, no conjunto, promoveriam, indubitavelmente, um forte ajuste de oferta.

A expectativa se confirma. O mercado do boi gordo passou a trabalhar em ambiente firme e com tendência de alta. Em média, com base em pesquisa feita em 25 praças, a cotação do boi gordo reagiu, em reais, 6,2% ao longo de julho de 2006.

Apesar dos reajustes, os preços médios de julho de 2006 mantiveram-se abaixo dos registrados em julho de 2005.

As únicas exceções, foram as regiões do Triângulo Mineiro, sul de Goiás, Erechim – RS, Pelotas – RS e Cuiabá – MT, com preços 0,5%, 0,7%, 2,7%, 9,7% e 0,0% acima daqueles registrados no mesmo período do ano passado, respectivamente.

De toda forma, até o fechamento desta análise (início de agosto), o mercado dava claros sinais de que finalmente passaria a trabalhar em patamares mais elevados, comparados ao ano passado. Os preços mantinham-se em alta, ao contrário de agosto 2005, quando o mercado estava em baixa.

Em São Paulo, por exemplo, em 4 de agosto, o boi gordo já havia alcançado R\$57,00/@, a prazo, para descontar o Funrural. No mesmo período de 2005, também em São Paulo, o mercado trabalhava em R\$52,50/@. Somente nos primeiros quatro dias de agosto deste ano, as cotações haviam reagido 3,6% em São Paulo, 2,6% no Mato Grosso do Sul, 1,8%

no Triângulo Mineiro, 2,4% no Tocantins e 4,8% em Rondônia, por exemplo.

Veja a expectativa do mercado com relação aos preços do boi gordo, em 2006, com base nos contratos futuros negociados na BM&F. Entre julho e novembro tem-se uma alta estimada em 20,6%, que se concretizada, será a mais alta dos últimos anos. Em 2002 o aumento, no mesmo período, chegou a 19,3%, mas naquele ano o dólar ajudou, reagindo 21,3%.

## Olho no dólar

O mercado aposta em alta para este semestre de 2006, mas acredita que o ritmo dos aumentos deve diminuir a partir de setembro. Faz sentido. Dois fatores contribuem para tal: o dólar baixo e a comercialização de animais terminados em confinamento.

No caso do boi de confinamento, tem-se um impacto via aumento de oferta. Já o dólar baixo interfere diretamente na margem dos frigoríficos, sobretudo os exportadores, que hoje dominam o mercado.

## Variações do boi gordo em julho de 2006 (R\$/@ a prazo)

Praças	Início do mês	Fim do mês	Variações
Paraná	46,00	52,00	13,0%
SP – Barretos	50,00	55,00	10,0%
MG – Triângulo	50,50	55,00	8,9%
MS – Dourados	47,00	52,00	10,6%
MT – Cuiabá	46,00	50,00	8,7%
PA – Redenção	38,00	40,00	5,3%
Rondônia	36,00	42,00	16,7%

Fonte: Scot Consultoria

Um boi de R\$65,00/@, por exemplo, equivaleria, em um câmbio de R\$2,20 por US\$1,00, a US\$29,60/@. Essa cotação estaria acima dos preços correntes da Argentina (cerca de US\$22,50/@) e do Paraguai (cerca de 24,00/@) e bem próxima à cotação do boi gordo do Uruguai (US\$31,00/@).

É preciso considerar que o Uruguai, além de gozar de maior tradição no mercado internacional, tem acesso ao mercado dos Estados Unidos, que remunera muito bem. O Brasil, apesar de maior exportador mundial de carne bovina (em volume), é um participante relativamente novo, não tem acesso aos melhores mercados e enfrentou, recentemente, problemas de febre aftosa.

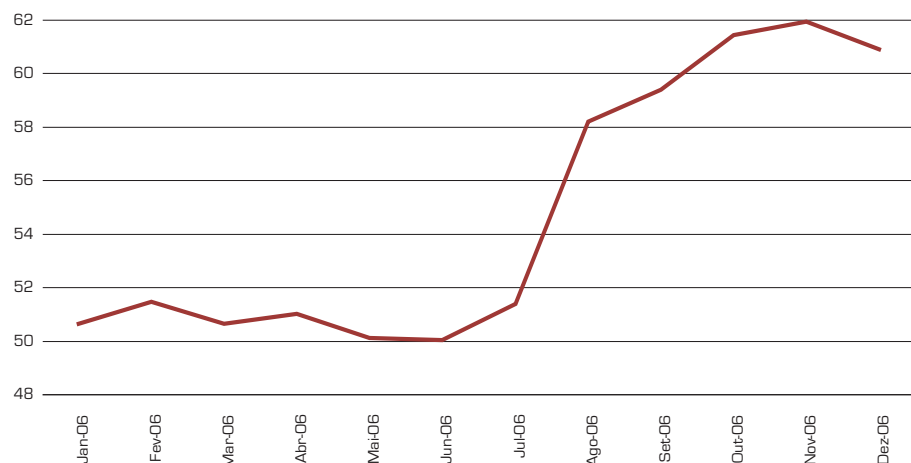
Cotações acima de US\$30,00/@ não são registradas no Brasil desde o final de 2004/início de 2005. E naquele período o país exportava apenas 4% de sua produção de carne bovina. Hoje exporta 22% da produção. Portanto, aumentou o peso dos preços em dólares.

## Variações do boi gordo entre julho de 2005 e julho de 2006 (R\$/@ a prazo)

Praças	2005	2006	Variações
Paraná	51,67	48,00	-7,1%
SP – Barretos	53,38	51,33	-3,8%
MG – B. Horizonte	49,14	45,86	-6,7%
MS – Dourados	49,83	48,38	-2,9%
MT – Sudoeste	46,48	45,45	-2,2%
PA – Redenção	41,14	38,24	-7,1%
Rondônia	42,67	36,67	-14,1%

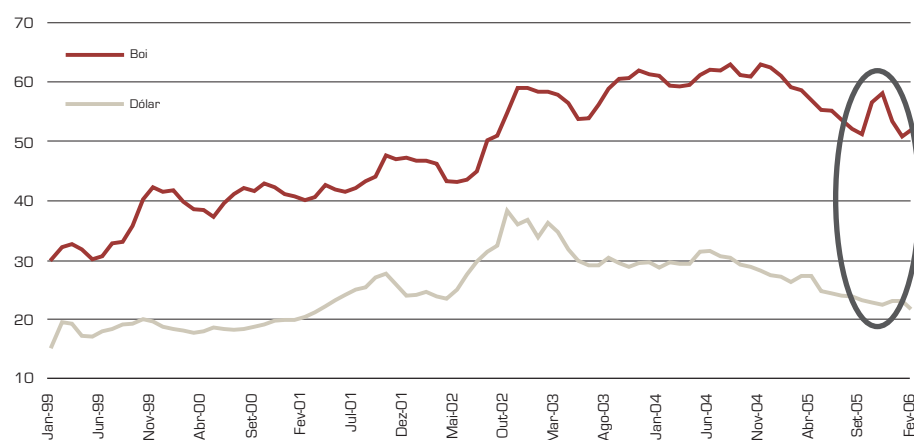
Fonte: Scot Consultoria

## Expectativa de mercado: boi gordo em SP em 2006 (R\$/@ a prazo)



Fonte: Scot Consultoria

## Arroba do boi gordo em SP e dólar comercial vezes 10 (em R\$)



Fonte: Scot Consultoria

A resistência dos frigoríficos a novos ajustes deve aumentar. Porém, não se descarta completamente a hipótese do mercado físico alcançar patamares mais elevados que aqueles apregoados pela Bolsa.

Vale lembrar do ocorrido entre 10 de setembro e 10 de outubro de 2005, quando as cotações da arroba reagiram fortemente. Em São Paulo, o boi subiu 18%, partindo de R\$50,00/@ para R\$59,00/@. A cotação em dólares alcançou US\$26,60/@. O preço em reais descolou-se do dólar (fato não muito comum), como pode ser observado na figura 2 (círculo).

O que aconteceu no período? – A oferta retraiu-se consideravelmente – graças à redução do volume de animais confinados, 1,85 milhão em 2004 contra 1,51

milhão em 2005 – e as exportações quebravam recordes sucessivos. Entre julho e setembro 2005 foram exportadas 642,68 mil toneladas equivalente carcaça de carne bovina, contra 507,68 mil toneladas no mesmo período do ano anterior. Crescimento de 26,6%.

O efeito pode repetir-se este ano? – Sim, principalmente se caírem embargos importantes, como os da Rússia, União Europeia e/ou Chile para São Paulo e praças vizinhas, e se as ofertas de animais terminados não atenderem à demanda, via retração ou crescimento apenas comedido do confinamento.

Mesmo que não supere os valores praticados no mercado futuro, o mercado físico do boi gordo está em franca recu-

## Nova instrução para o Sisbov

Publicada no *Diário Oficial da União* de 14 de julho último, com prazo de dois meses para entrar em vigor, uma nova instrução consolida e reestrutura a legislação do Serviço de Rastreabilidade da Cadeia Produtiva de Bovinos e Bubalinos (Sisbov).

Resultado de mais de um ano de trabalho intenso com os representantes da cadeia produtiva, o documento enxuga a base de dados do sistema. O cadastramento passará a ser feito por propriedade e não mais por animais. Hoje existem mais de 34 milhões de animais cadastrados. Isso permitirá maior eficiência das auditorias do MAPA.

Será exigida a identificação de todos os animais, o controle da utilização de insumos, a descrição do sistema de produção e o registro dos eventos sanitários e de manejo, bem como a participação dos órgãos estaduais de sanidade animal no sistema.

A adesão ao Sisbov é voluntária, mas exigível para as exportações de carne destinadas aos mercados que exigem a rastreabilidade bovina, como a União Europeia e o Chile.

Atualmente, cerca de 80% da produção brasileira de carne bovina ficam no mercado interno. Dos 20% exportados, só 4% destinam-se ao Chile e à União Europeia. A tendência, no entanto, é de que outros mercados passem a exigir a rastreabilidade, levando os produtores e exportadores a adaptarem-se a essas normas. Com 79 mil propriedades cadastradas e 65 certificadoras credenciadas, o Brasil tem condições de adequar-se ao novo sistema.

peração. Evidência da virada de ciclo. Resta torcer para que o final do ano não venha com nenhuma surpresa, como foi o “caso Margem” em 2004 e a febre aftosa em 2005. ■

\* Zootecnista

\*\* Zootecnista

\*\*\* Engenheiro agrônomo

SCOT Consultoria, Tel. (17) 3343 5111  
www.scotconsultoria.com.br

## Carne bovina

# Como vencer na Europa

Jean-Yves Carfantan\*

**P**ASSADAS as crises sanitárias, a cadeia bovina europeia multiplica iniciativas para modernizar a produção, com novas regras de segurança sanitária para aprimorar a qualidade dos seus produtos. Enquanto há um aumento significativo do consumo em diversos países, a produção diminuiu.

A fraca rentabilidade da pecuária, uma atividade principalmente familiar na Europa, a política de cotas leiteiras, que obriga os pecuaristas a reduzirem o tamanho do seu rebanho para compensar o aumento da produtividade, reduzem os efetivos bovinos.

A reforma da Política Agrícola Europeia, com menores subsídios aos pecuaristas e a multiplicação de medidas de preservação ambiental reforçam essas tendências.

Em 2003, pela primeira vez desde 1979, a UE enfrentou uma situação de déficit, que deve aumentar nos próximos anos. Para os exportadores brasileiros, um cenário de oportunidade histórica, para ampliar suas exportações crescentes de produtos com maior valor agregado: os cortes de carne nobre.

Apesar das barreiras comerciais (cotas limitadas e alíquotas tarifárias elevadas), o Brasil é o primeiro fornecedor externo da UE, devido aos seguintes fatores:

- Competitividade em preço com a forte valorização do euro em relação ao dólar e ao real. A margem de lucro do importador varia de 10 a 20% do preço do produto importado;
- Capacidade dos frigoríficos brasileiros de comercializar volumes importantes de cortes nobres durante

todo o ano e de atender assim a uma exigência dos restaurantes europeus especializados;

- Padronização das peças comercializadas e a maciez das carnes empacotadas a vácuo, que continuam amadurecendo durante o transporte até o mercado de destino;
- Dispositivos de segurança sanitária confiáveis;
- Investimentos na imagem *light* (a carne do animal criado em regime de pasto é mais magra que a do boi criado em regime de confinamento) e natural (pecuária extensiva).

## EU: Números da pecuária de corte

Produção: 7,7 milhões de toneladas

Produção no mundo: 12,3%

Consumo no mundo: 12%

Participação nas exportações de carne *in natura* do Brasil: 20,9% da quantidade e 32,8% da receita

## Inexperiência

São poucas as variedades de carne brasileira nas gôndolas dos supermercados europeus. As importações de carne *in natura* oriunda do Brasil:

- São formadas por cortes nobres de dianteiro e traseiro, resfriados ou congelados, destinados ao consumo direto ou à indústria. Na maioria dos casos, são cortes grandes e homogêneos, para serem depois fatiados.
- Atendem a empresas importadoras especializadas e grupos varejistas que trabalham com os segmentos mais exigentes do mercado europeu.

Quando os cortes refrigerados e congelados chegam aos entrepostos dos clien-

tes finais, freqüentemente levam marcas de importadoras europeias e não as dos frigoríficos exportadores. O consumidor final raramente conhece a origem da carne degustada no restaurante ou comprada no supermercado.

Em termos de *marketing* e de estratégia de comercialização, o principal desafio é fazer a carne brasileira chegar às gôndolas das principais empresas varejistas do continente europeu.

## Estratégia

É necessário definir uma estratégia clara de divulgação e de comercialização dos produtos, junto com iniciativas de agregação de serviços e diferenciação dos produtos, para aumentar o relacionamento com os consumidores europeus, fidelizando-os.

Primeiramente, é fundamental o respeito às regras de segurança sanitária e a implementação dos dispositivos de rastreabilidade definidas pelas autoridades do bloco europeu.

O segundo passo é adaptar os produtos e processos de produção às normas e aos padrões de qualidade e segurança alimentar definidas pelo setor varejista europeu, como garantia do acesso. Os fornecedores brasileiros devem implantar o sistema HACCP e utilizar uma auditoria independente para avaliar a sua implementação.

Uma terceira medida diz respeito ao *marketing*. A Associação Brasileira de Exportadores de Carne (Abiec) promove a carne nacional em eventos mundiais como o Salão Internacional da Alimentação (SIAL) de Paris ou a Feira da Alimentação,



em Colônia, na Alemanha. A chamada “diplomacia do churrasco” (degustação para amealhar consumidores) traz resultados muito positivos. No entanto, é preciso fazer mais e inovar. Um canal de comunicação em termos da dimensão ética e ecológica da produção constrói uma relação de confiança com os clientes.

Os principais concorrentes europeus comunicam-se com os consumidores da União Européia. Na França, com o apoio do governo, os diversos grupos de pecuaristas que produzem a carne de qualidade *label rouge* utilizam os meios de comunicação para promover os seus produtos.

No Reino Unido, campanhas publicitárias montadas pela organização Scotch Beef (uma rede de profissionais que recebe o apoio das autoridades locais), destacam a mais alta qualidade e a segurança alimentar da carne escocesa, para aumentar o reconhecimento da denominação geográfica e reforçam que há centenas de anos a carne é produzida tradicionalmente nas pastagens naturais do norte do país.

As alianças mercadológicas européias buscam proximidade com o consumidor. A maior distância geográfica entre os exportadores brasileiros e os consumidores europeus facilita a criação de uma imagem negativa e errônea do produto importado. Há um grande desconhecimento da realidade brasileira.

### Imagem

A cadeia bovina brasileira sofre acusações de não cumprir as exigências de bem-es-

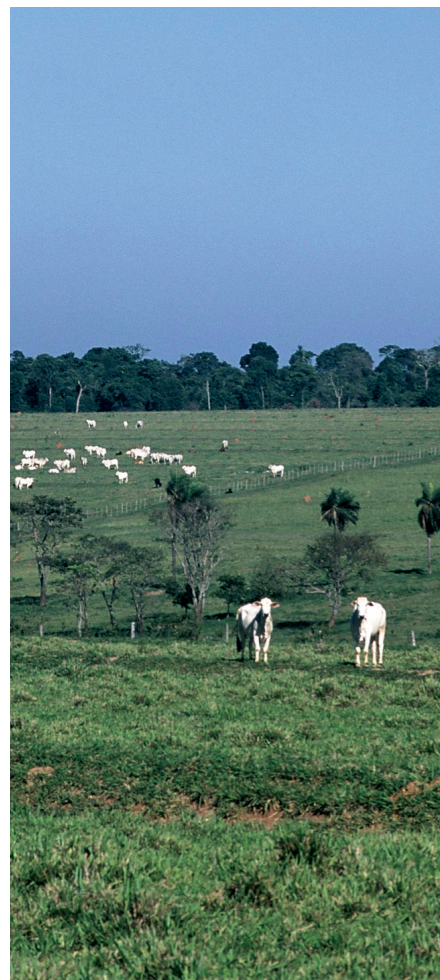
tar animal e desrespeito à legislação trabalhista e ambiental.

Diversas ONGs consideram a competitividade do setor como resultante da destruição de recursos naturais, como as produções regionais que não computam a degradação ambiental nos seus custos de produção. A postura brasileira é defensiva. Muitas vezes alega inexistência de dificuldades, sem destacar as iniciativas para cumprir as exigências econômicas.

Os programas de certificação devem ser multiplicados para mostrar que o Brasil reúne condições para promover um tipo de pecuária “ambientalmente limpo”.

O “protecionismo ou boicote ecológico” é forte na Alemanha. Em 2004, o seu consumo per capita alcançava 12,8 quilos contra 19,9 quilos em média na UE. A participação da carne bovina no consumo total de produtos cárneos era inferior a 14%. Foi o país que sofreu as consequências mais profundas e duradouras em função do ambientalismo. O único segmento de consumo que conseguiu resistir à diminuição brutal da demanda é o setor “horeca” (restaurantes e hotéis).

Na primeira fase da vaca louca houve diversificação dos fornecedores e substituição da carne local por carnes sul-americanas. Como os espaços urbanizados ocupam boa parte do território nacional e a cultura alemã tem um forte apreço pela natureza, os movimentos ambientalistas sempre tiveram uma grande influência na vida política nacional.



Sensibilizados pela questão do desmatamento da Amazônia, a população apóia grupos de ambientalistas, que em 2005 criaram na internet *sites* contra os consumidores de carne bovina brasileira, acusando-os de serem os responsáveis indiretos pelo desmatamento da Amazônia.

A pecuária brasileira deve passar da defesa para o ataque. Desenvolver uma comunicação a partir de experiências concretas de preservação ambiental. Para conter a ofensiva dos movimentos ambientalistas, a criação de planos de preservação ambiental nas áreas de fronteira agrícola ajuda, pois incluiriam dispositivos de certificação:

- Da carne produzida localmente;
- Das explorações pecuárias que respeitam determinados critérios de proteção da natureza.

### Brasil Exportações para a União Européia (toneladas)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Carne desossada, fresca ou resfriada	23.962,6	37.495,3	41.913,5	58.346,2	73.226,1	83.245,9
Carne desossada e congelada	76.351,2	77.700,7	82.875,8	96.051,7	128.901,1	141.330,3
Carne não desossada e congelada	8,8	12,0	25,0	155,8	546,5	530,3
Miudezas	2.409,5	1.585,7	1.195,5	2.110,2	5.177,0	2.957,3
Preparações e conservas de carne	64.000,7	66.431,5	73.815,7	76.325,9	84.401,2	87.254,6
Total	166.733,0	183.225,2	199.825,5	232.989,9	292.251,9	315.318,4

Fonte: ABIEC

## Marketing

Os frigoríficos brasileiros competem com pecuaristas franceses, holandeses, escoceses e italianos que buscam reconquistar o espaço perdido após as crises sanitárias e valorizar seus produtos. Para isso, firmam alianças comerciais com abatedouros, processadores de carnes e varejistas, para consolidar posições e programar estratégias de diferenciação e de comunicação típicas dos produtos de luxo.

Os pecuaristas franceses das regiões produtoras de charolês, limousin e salers montam parcerias com butiques especializadas e com restaurantes de alto padrão. O consumidor de carne de qualidade conhece o *label rouge*, selo de qualidade promovido com a ajuda das autoridades governamentais.

### Características da comercialização da carne

#### 1. Refrigerada (músculos desossados conservados entre 0 e 2°C)

- Dirigida para o setor "horeca" (hotéis, restaurantes, cafeterias, cantinas), que junto com empresas atacadistas também compra carne de alta qualidade (filé, contrafilé, miolo de alcatra, patinho, lagarto, coxão mole, coxão duro).

#### 2. Congelada

- Atende a demanda de indústrias européias para fabricar *corned beef*, salsichas, pratos prontos, carne seca ou defumada.
- Também é utilizada por cantinas de empresas, cozinhas coletivas e redes de restaurantes especializados em carne (*steack houses*).
- Parcela limitada é comercializada por empresas varejistas.

O cliente britânico dos hipermercados Tesco e Sainsbury identifica nas prateleiras os cortes nobres que levam as apelações *finest* ou *taste the difference*.

A utilização de marcas ou grifes garante maior padronização e controle sanitário mais rigoroso, além de mais informações e melhor atendimento ao consumidor. Do ponto de vista da produção, a marca valoriza as matérias-primas de maior valor agregado e remunera melhor o produtor.

A pecuária brasileira deve também adotar a sua própria estratégia de diferenciação por meio da marca Brazilian Beef. Um trabalho sob coordenação única e com apoio de instituições públicas. Trata-se de construir a imagem da carne brasilei-

ra para os consumidores europeus. Mostrar que o boi brasileiro é natural, não usa hormônios, é criado a capim, fornece uma carne mais magra e melhor para a saúde, com atributos intrínsecos ligados à maciez, ao sabor e fraco teor de gordura.

As campanhas de divulgação do Brazilian Beef devem também enfatizar as qualidades extrínsecas do produto nacional (bem-estar dos animais, preservação do ambiente, responsabilidade social). O consumidor com alto poder aquisitivo do Velho Continente não compra seus alimentos pensando só no valor nutricional dos produtos, na praticidade de uso ou no sabor. Compra serviços, imagem, distinção, respostas às suas preocupações éticas, sociais e políticas. Além de exaltar os atributos intrínsecos dos produtos nacionais, o trabalho de *marketing* deve mostrar que a carne brasileira é produzida em condições que atendem melhor que o produto europeu às exigências e aos anseios dos clientes. Essa proximidade com os anseios dos clientes europeus pode ser um dos ingredientes primordiais na receita de sucesso de marcas comerciais.

O segundo passo da estratégia de diferenciação deve ser a construção de marcas brasileiras individuais, que possam ser vistas como referências no mercado da União Européia. Hoje, na Europa, os supermercados e as butiques especializadas que atendem os clientes de alto poder aquisitivo colocam à disposição dos seus fregueses uma quantidade razoável de marcas de carne bovina. Os conceitos de marcas existentes estão fortemente embasados em características intrínsecas de qualidade. As preocupações com as questões mais abrangentes (condições de criação dos animais, alimentação, impactos ambientais, responsabilidade social etc.) ainda são incipientes ou não aparecem por motivos óbvios (a referência ao sistema de criação em regime de confinamento não constitui um bom argumento comercial). Predomina o conceito de produto macio, saboroso, confiável (a comunicação sempre insiste no dispositivo de rastreabilidade) e com garantia de origem (a região de produção e a raça do animal são sempre valorizadas).

Nesse contexto, para lançar e impor as suas marcas, os exportadores brasileiros deverão fornecer informações adicionais sobre o local e a forma de criação, as qualidades extrínsecas dos produtos (bem-estar dos animais, preservação do meio ambiente, responsabilidade social etc.). Talvez um dos caminhos mais adaptados ao mercado europeu seja a promoção em nível internacional de marcas ligadas a determinadas produções regionais. Vale lembrar nessa altura que os consumidores europeus com alto poder aquisitivo prezam os produtos alimentícios que têm uma origem geográfica bem definida e que são expressões de uma cultura regional.

A criação de marcas em um mercado tão disputado como o mercado europeu representa um investimento enorme em comunicação. Todas as estratégias de diferenciação de carnes e construção de marcas que foram implementadas na Europa nos últimos dez anos mobilizaram recursos financeiros consideráveis. Às vezes, o lançamento de marcas só foi possível em razão de parcerias entre cadeias produtivas e grupos varejistas locais e com a participação financeira do setor da distribuição. No caso da carne brasileira, pode ser que o lançamento e a implantação de marcas no mercado europeu passem também por alianças entre profissionais nacionais e distribuidores europeus. Seja qual for o dispositivo montado, o objetivo é fazer que as marcas brasileiras de carne bovina sejam tão famosas na Europa daqui a alguns anos quanto as marcas nacionais de sapatos ou de produtos cosméticos.

O mercado europeu experimenta hoje uma conjuntura muito nova, caracterizada pelo lento declínio da produção local de carne bovina. Isso não quer dizer que o Velho Continente esteja se transformando em um mercado comprador e que não há necessidade de fazer novos esforços para conquistá-lo. Se os exportadores brasileiros quiserem tirar proveito dessa nova conjuntura, precisam abandonar a postura discreta que têm adotado até agora. ■

\* Consultor em agronegócio da Céleres.  
E-mail: jcarfantan@celeres.com.br

## Carne bovina

# Recorde em plena aftosa

Fabiano R. Tito Rosa\*  
Cristiane de Paula Turco\*\*  
Maria Gabriela O. Tonini\*\*

O BRASIL é, desde 2003, o maior exportador de carne bovina do planeta. Em 2005, abriu uma margem de 820 mil toneladas em relação ao segundo colocado, a Austrália: 2,12 milhões de toneladas equivalente carcaça brasileiras, contra 1,30 milhão de toneladas equivalente carcaça australianas.

Na verdade o Brasil exportou mais que o equivalente à soma das exportações do segundo e terceiro colocados, respectivamente Austrália e Argentina.

Mas, ao final do ano passado, veio o susto: a descoberta de focos de febre aftosa no Mato Grosso do Sul. Com um rebanho de mais de 22 milhões de cabeças que abastece, além dos frigoríficos locais, indústrias de praças vizinhas, o estado é considerado o coração da pecuária nacional.

Como se não bastasse, a doença chegou ao Paraná. As especulações tomaram conta do mercado, e as previsões pessimistas para 2006 passaram a infestar os noticiários: “prejuízo em exportações de carne bovina pode chegar a US\$3 bilhões”, pontuavam algumas manchetes. Mas para tanto, as vendas externas teriam que cair a zero. Isso mesmo, zero!

A realidade, como se soube, era bem diferente. Os embarques realmente recuaram um pouco entre outubro e dezembro de 2005, mas voltaram a se equilibrar já a partir do início de 2006. Entre janeiro e julho deste ano o Brasil exportou pouco menos de 1,24 milhão de toneladas equivalente carcaça de carne bovina, recuo de apenas 0,8% em relação às 1,25 milhão de toneladas do mesmo período de 2005.

Já o faturamento, no mesmo período, evoluiu de US\$1,76 bilhão para US\$2,02 bilhões, aumento de 14,8%. Isso porque o preço médio da carne bovina exportada pelo Brasil há tempos não se encontrava tão alto.

Falta carne no mercado internacional, uma vez que o Brasil sofreu embargos parciais (devido à febre aftosa), a Argentina pratica um auto-embargo (devido à inflação), os EUA ainda não retomaram as vendas (por causa da vaca louca), a Austrália praticamente não dá conta da demanda atual (pois atende os ex-clientes norte-americanos) e por que a produção e, conseqüentemente, as exportações europeias estão em queda (devido a problemas climáticos e ao desestímulo à produção).

Sem contar que a economia mundial cresce em ritmo forte, o que mantém o consumo aquecido. O descompasso entre oferta e demanda de carne bovina sustenta preços firmes, o que beneficia os exportadores, entre eles o Brasil.

Comparando-se os preços médios, em dólares, de 2006 (média de janeiro a julho) aos de 2003, tem-se um aumento de 36,1% para a carne bovina exportada pelo Brasil, ao passo que a cotação do boi gordo, tendo como base os de São Paulo, reagiu 22,2% no mesmo período, passando de US\$18,96/@ para US\$23,16/@. Portanto, a relação de compra e venda melhorou para a indústria.

Somente este ano, janeiro a julho, o preço médio da carne exportada reagiu 12,6%, ao passo que a cotação do boi gordo evoluiu “apenas” 5,3%. Tudo em dólares.

A valorização da carne bovina no mercado internacional - movimento que não

foi acompanhado, na mesma intensidade, pela cotação da arroba – praticamente anulou, para os frigoríficos, o impacto da valorização do real que, nos primeiros 7 meses deste ano, chegou a 3,6%.

No fechamento desta análise, em meados de setembro, já estavam disponíveis as estatísticas preliminares referentes às exportações de carne bovina de agosto, mas contemplando apenas as vendas do produto *in natura*. O montante chegou a 167,44 mil toneladas equivalente carcaça, com receita de US\$328,95 milhões. Recorde histórico tanto em volume, quanto em faturamento.

**Preço médio da carne bovina (in natura + industrializada) exportada pelo Brasil – US\$/tec**



Fonte: MDIC/Scot Consultoria

Em relação ao mês anterior, julho, houve aumento de 11,6% em volume e de 13% em receita. Já na comparação a agosto de 2005 o crescimento foi de 2,6% em volume e 16,6% em receita. Os preços internacionais, portanto, se mantiveram firmes.

O bom resultado das vendas externas, apesar da febre aftosa, além da relativa facilidade na obtenção de crédito, sustenta a expansão das indústrias exportadoras. ■

\* Zootecnista

\*\* Médica veterinária  
Scot Consultoria



## Qualiagro

# Normas e padrões

Maria Cristina Prata Neves\*

COM os consumidores cada vez mais exigentes com a qualidade dos alimentos, além das características tangíveis como cor, tamanho e ausência de defeitos, outros padrões passaram a ter grande influência no mercado, como as questões ambientais (local do cultivo, práticas culturais, resíduos etc.) e a responsabilidade social (direito, saúde e segurança no trabalho e desenvolvimento rural).

As normas de produção agrícola incorporam novos padrões e procedimentos, comprovadas por certificações, usualmente com selos estampados na rotulagem do produto. As certificações são voluntárias e permitem a diferenciação do produto com agregação de valor ou ingresso em certos mercados. O selo Deméter para os produtos orgânicos biodinâmicos, criado em 1924, é provavelmente o mais antigo selo usado para produtos agrícolas.

As normas e os padrões para a certificação orgânica são desenvolvidos pela International Federation of the Organic Movement (IFOAM) e pelo *Codex Alimentarius* (FAO/OMS, 2001). Reconhecida pela International Organization for Standardization (ISO) os padrões da IFOAM são usados pelas agências certificadoras, enquanto as normas do *Codex Alimentarius* aplicadas ao mercado internacional são usadas nas regulamentações governamentais.

## Mercado Justo

O programa Mercado Justo (Fair Trade) tem por objetivo melhorar o acesso aos mercados e as condições comerciais para os produtores familiares e trabalhadores rurais. Estabelecidas pela Fairtrade

Labelling Organizations International e aplicadas em 50 países, as normas são direcionadas para o:

(I) produtor familiar com terras próprias que comercializa os produtos em cooperativa ou associação,

(II) trabalhador rural sem terra própria que trabalha como empregado em fazendas, usinas, agroindústrias etc., com ênfase no salário, saúde e segurança do trabalho, garantia de acesso à educação e liberdade de associação a sindicatos.

As normas de certificação do Mercado Justo procuram garantir um preço mínimo para os produtos exportados, além de um prêmio para as organizações melhorarem as condições de vida da comunidade local.

## Eurep-GAP

As normas do EurepGAP foram estabelecidas em 1997, por iniciativa das empresas varejistas de alimento pertencentes ao Euro-Retail Produce Working Group, que representa 24 grandes cadeias de supermercados da União Européia, sob a forma de Boas Práticas Agrícolas aplicadas à produção de frutas, legumes e verduras, flores e plantas ornamentais, produção animal, aquicultura e café.

O sistema exige total controle de lote para ser rastreado até a origem, com o registro de todas as operações, tais como o manejo aplicado, a rotação das culturas e os tratamentos empregados durante o cultivo e na pós-colheita (adubos, corretivos, agrotóxicos, fito-hormônios, entre outros). Para cada produto é documentado o ingrediente ativo, a dose, a época, o responsável pela aplicação e a justificativa para o seu uso, entre outros aspectos.

No Brasil, a certificação de Produção Integrada tem requisitos similares aos da Eurep-GAP, com uma negociação para harmonizar as duas normas, para fins de reconhecimento da certificação brasileira no mercado exportador.

## ISO

Desenvolvidas pela ISO, organização não governamental de uma federação de agências nacionais de normas técnicas, as normas ISO 14001/1996 têm por objetivo apoiar a aplicação de um plano de manejo ambiental a qualquer empresa. Recentemente publicada, a ISO 22000 é voltada para a gestão da segurança dos alimentos no que se refere aos perigos que colocam em risco a saúde das pessoas. Ambas são compatíveis com as normas ISO 9001/2000 e usam a base de organizações certificadoras que já operam as normas ISO.

A incidência de doenças veiculadas por alimentos (DVA) pode atingir 1/3 da população (OMS, 2002). Nos Estados Unidos, por exemplo, são registrados 76 milhões de casos de DVA, com 325.000 hospitalizações e 5.000 mortes a cada ano. No mundo há cerca de 2.1 milhões de casos fatais.

Desenvolvidas em estreita cooperação com a comissão do *Codex Alimentarius* e de consenso internacional, as normas são aplicáveis em qualquer etapa da cadeia dos alimentos, desde a produção primária até a indústria os serviços de alimentação, fornecedores de embalagens, atacadistas, transportadoras.

A ISO 14000 exige total respeito à legislação ambiental e um plano de gestão ambiental que deve incluir objetivos e metas, estratégias e responsabilidades definidas. Há grande ênfase na capacitação dos trabalhadores, na documentação das atividades e no controle das metas alcançadas. Certificam a empresa ou então a unidade de produção, não sendo aplicáveis aos produtos. No Brasil, de acordo com o Guia Exame 2005, cerca de 70,0% das empresas de grande porte já contam com essa certificação.

As normas ISO 22000 apresentam três requisitos básicos: a implementação de

Boas Práticas de acordo com o Código de Práticas da Comissão do *Codex Alimentarius* (FAO/OMS, 1999), do Sistema APPCC (FAO, 1998) e um sistema de gestão com base na ISO 9001.

O sistema APPCC inclui o levantamento dos perigos do processo de produção, bem como das medidas preventivas para evitá-las. Estabelece os pontos de controle, os limites de segurança, as ações corretivas e os procedimentos de monitoramento, de verificação e de registros. Há grande ênfase na capacitação dos trabalhadores nos requisitos de higiene e de comportamento pessoal, na documentação das atividades e na rastreabilidade. Exige total respeito à legislação ambiental e trabalhista, principalmente com relação à saúde e segurança dos trabalhadores.

### SA8000

Criada em 1997, a SA8000 trata da conduta ética nas relações de trabalho e do respeito aos direitos humanos. Tem por objetivo promover melhorias nas condições de trabalho que incluem aspectos de segurança, justiça social e direitos dos trabalhadores. Desenvolvida pela Social Accountability International (SAI), organização não governamental sediada nos Estados Unidos, associada ao Conselho de Prioridades Econômicas (Council on Economic Priorities), pioneiro na área de responsabilidade social das empresas, que reúne empresários, organizações não-governamentais e organizações sindicais com o objetivo de buscar condições dignas nas relações de trabalho.

Baseia-se nos requisitos de acordos internacionais sobre direitos humanos e sobre condições de trabalho da Organização Internacional do Trabalho (OIT). Estabelece condições mínimas para que o ambiente de trabalho possa ser considerado seguro e saudável, exigem liberdade para que os trabalhadores filiem a sindicatos de classe, proibindo discriminações e trabalho infantil. Contém regras para a duração da jornada de trabalho e salários, entre outras.

## Europa aperta o cerco ao Brasil

O Comitê Permanente da Cadeia Alimentar e de Saúde Animal da União Européia começa a discutir a situação sanitária de produtos agropecuários importados do Brasil. Está sendo ouvida a missão que abordou o plano de monitoramento e controle de resíduos e contaminantes apresentado pelo Brasil. Esse plano foi aprovado parcialmente pela UE, para as carnes bovina e de aves. Mas Bruxelas quer também o controle para pescados, camarão e carne eqüina.

A UE continua preocupada com a situação no Brasil e quer mais garantias sobre os produtos que importa. Maior cliente dos produtos agropecuários do Brasil, o bloco insiste para o país reforçar os controles sanitários.

Apesar da Copa Cogeca, principal central agrícola européia, ter pedido, em julho, para Bruxelas proibir a entrada de produtos agrícolas brasileiros, sob a alegação de não respeitar as normas sanitárias, a carne bovina brasileira pode ter mais espaço na Suíça, país que não faz parte da UE.

O governo suíço confirma o bloqueio da importação de carne procedente dos Estados Unidos a partir de 2007, porque, como a UE, não aceitará mais carne tratada com hormônio. Hoje, 85% das importações de carne bovina da Suíça vêm do Brasil. A expectativa é de que as compras do produto brasileiro aumentem, substituindo a importação procedente dos EUA, por exemplo. Além disso, a Suíça investiga se os Estados Unidos estão vendendo arroz transgênico para seu mercado. No país, uma moratória aprovada em votação popular proíbe a importação de produtos com ingredientes transgênicos. Mas, após a descoberta de traços de arroz transgênico, recentemente, nos estoques nos EUA, os suíços decidiram agir. É que 30% do arroz consumido no país vêm dos EUA. O Japão, que também importa arroz americano, já suspendeu as compras.

Não há marca de certificação SA8000 na rotulagem dos produtos e nem sobrepreço. Já beneficia empresas agroindustriais voltadas para o setor de exportação. São usadas como estratégia para acesso a mercados mais exigentes. As empresas certificadas pela SA8000 devem passar a exigir de seus fornecedores o cumprimento dos mesmos padrões. Estão se tornando cada vez mais reconhecidas como um sistema efetivo de implementação, manutenção e verificação de condições dignas de trabalho.

### Conclusões

A ISO 14000 trata apenas das questões ambientais e no setor agrícola é aplicável principalmente às agroindústrias. Enquanto a ISO 22000 enfatiza as questões de segurança dos alimentos, a SA8000 têm foco nos aspectos relacionados com as relações de trabalho e direitos humanos e são aplicáveis a empreendimentos de grande porte.

A certificação para Mercado Justo são as que melhor atendem às questões sociais e de desenvolvimento das comunidades

rurais. Também abordam as questões ambientais, mas são restritas a 10 produtos agrícolas até o momento.

Já as normas da Agricultura Orgânica, assim como a Eurep-GAP e a Produção Integrada são abrangentes, dão ênfase às questões ambientais, sociais e de segurança dos alimentos e são aplicáveis em qualquer escala de produção. As questões éticas, principalmente relacionadas com a produção animal, são fortemente abordadas pela Agricultura Orgânica.

As normas Eurep-GAP relativas à produção animal também abordam as questões éticas, embora com menores exigências. As normas Eurep-GAP e PIF enfatizam fortemente as questões relacionadas com a rastreabilidade na cadeia dos alimentos até o ponto de origem. A Agricultura Orgânica se preocupa mais com a segregação dos produtos orgânicos ao longo da cadeia. ■

\* Pesquisadora da Embrapa Agrobiologia, [www.cnpab.embrapa.br](http://www.cnpab.embrapa.br)  
Caixa Postal 74505, Seropédica, RJ, 23890-000

## Mercado futuro

## Operação de troca

Luiz Cláudio Caffagni\*

A decisão do produtor para o plantio da safra de verão 2006/07 passa pela escolha da cultura, área e do nível tecnológico. Nessa fase, é muito comum as empresas de insumos lançarem campanhas de venda à vista, prazo-safra (pagamento com a entrega de mercadorias, conhecida como operações de troca, ou liquidação financeira por um preço fixo ou indexado ao preço da mercadoria à vista).

Cada modalidade de prazo-safra possui características de risco de preço e de crédito:

- Pagamento com entrega de mercadorias (operação de troca): as empresas de insumos vendem seus produtos para receberem mercadorias em uma determinada data futura. O risco de crédito pode ser minimizado por meio da exigência do penhor da safra futura ou de garantias, enquanto o risco de preço é mitigado pela venda no mercado futuro, por meio de um hedge de venda pela indústria de insumos.
- Pagamento com preço fixo: a venda de insumos pode ser liquidada financeiramente por um preço estabelecido no início da operação. As empresas

de insumos correm riscos de crédito, enquanto o produtor o risco do preço cair, minimizado pela venda no mercado futuro. O produtor deve fazer cobertura de preço em Bolsa, pois se o preço do produto cair, terá de vender mais produto para quitar a dívida com preço fixo.

- Pagamento indexado com referência no preço à vista: a venda de insumos pode ser liquidada financeiramente por um indicador de preços que reflete o preço à vista no vencimento. O risco de crédito e de preços recai sobre as empresas de insumos, que necessitam exigir garantias para diminuir o risco de crédito e vender futuros contra o risco de preço.

Na primeira e na terceira alternativas as empresas efetuam operações de hedge no mercado futuro para a mesma data da liquidação do contrato, por entrega da mercadoria ou pelo pagamento indexado ao preço à vista.

Para determinar a quantidade de sacas comprometidas na operação de troca, as empresas obedecem os seguintes passos:

1. Cálculo de quanto querem obter pela venda dos insumos, com a apuração:

- Do custo de produção do insumo;
- Da remuneração sobre os custos fixos;
- Do custo de oportunidade do capital com base na taxa de juros do adiantamento do valor relacionado ao custo de produção do insumo;
- Do risco de crédito baseado em uma porcentagem dos créditos que historicamente não recupera;
- Da margem com a porcentagem associada ao valor que as empresas de insumos esperam lucrar com a operação.

2. Estabelecimento do preço esperado pela mercadoria entregue, a partir do preço futuro da commodity, deduzidos:

- Os custos operacionais relacionados aos custos da operação de hedge;
- A base e o risco de base representado pela diferença média histórica entre o preço na região onde a mercadoria será entregue e a volatilidade dessa diferença, uma vez que ela não é fixa ao longo do tempo.

3. Cálculo da relação de troca, que é a quantidade de sacas de mercadoria a ser entregue pelo cliente como pagamento dos insumos antecipadamente adquiridos, por meio da relação entre o valor dos insumos a ser recuperado (item 1) com preço que irá valer a mercadoria no momento do seu recebimento (item 2).

## Defensivos por soja

Suponha que no final de junho de 2006 uma determinada empresa de insumos deseja oferecer para um produtor da região de Uberlândia, por meio de sua revenda, troca de certa quantidade de defensivos no

## Valor do insumo a ser recuperado

1 Produto	Defensivos	
2 Custo		US\$ 95.494,91
3 Margem da empresa de insumos	3 %	2.864,85
4 Risco de crédito atribuído pela empresa de insumos	2 %	1.909,90
5 Taxa de juros	15 % aa	
6	252 dias úteis	
7		14.324,24
8 Margem revenda	2 %	2.338,65
9 Total		US\$ 116.932,54

## Cálculo da relação de troca entre insumos e soja

1 Data	24/06/2006
2 Região	Uberlândia
3 Mês e ano de	jun-07
4 Mês futuro a ser utilizado na	jul-07
5 Preço Futuro	US\$ 14,00 /sc
6 Custos do hedge na	-US\$ 0,085 /sc
7 Base	-US\$ 1,50 /sc
8 Risco de	-US\$ 0,50 /sc
9 Preço para relação de	US\$ 11.915 /sc
10 Valor do Insumo (transferência da linha 9 da	US\$ 116.932,54
11 Quantidade de sacas para pagar os	9.813,53 sc



momento do plantio para pagamento em soja no momento da colheita, em junho do ano seguinte. O primeiro passo é calcular o valor do insumo a ser recuperado.

Com base no custo atribuído aos defensivos, a empresa calcula a sua margem, o risco de crédito do cliente, a taxa de juros no período e a margem da revenda. A soma de todos esses fatores determina o valor que a empresa de insumos quer recuperar no momento em que o produtor entregar a soja como pagamento.

Para determinar o preço de venda da soja e consequentemente a quantidade de sacas em troca dos defensivos deve-se partir do preço futuro e deduzir os custos da operação.

Como a operação de troca prevê entrega de soja em junho de 2007, a empresa de insumos deve efetuar um hedge de venda para o mês futuro de julho de 2007, cujo preço futuro é de US\$14,00/sc ou US\$11,915/sc, após a dedução dos custos do hedge e da base e do risco de base, o valor futuro da soja que a empresa de insumos deseja proteger.

A quantidade de sacas comprometida pelo produtor para pagamento dos defensivos é obtida pela divisão do valor do insumo que se deseja recuperar, US\$116.932,54 pelo preço da relação de troca, US\$11,915/sc. O resultado é de 9.813,53 sacas de soja.

Quando a empresa de insumos assina o contrato de troca deve vender soja no mercado futuro ao preço de US\$14,00/sc, para garantir o preço de US\$11,915/sc. O número de contratos futuros a ser vendidos na BM&F é calculado pela relação entre a quantidade de sacas pelo tamanho do contrato (450 sacas). O resultado é de 22 contratos.

Quando o produtor efetuar o pagamento da operação de troca por meio da entrega de 9.813,53 sacas de soja para a empresa de insumos, no início de junho de 2007, a operação de venda futura deve ser revertida por meio da compra de 22 contratos futuros de soja do mês futuro de julho de 2007. Assume-se também que, nessa data, haverá comprador que lhe pagará o preço a vista em Uberlândia.

Para simular se o risco de preço da operação de troca está mitigado, dada qualquer direção que os preços assu-

mam, considere que em junho de 2007 o preço na BM&F caia para US\$11,00/sc ou suba para US\$18,00/sc. Por hipótese, esse exercício assumirá que a base e o risco de base (US\$1,50/sc + US\$0,50/sc) não sofrerão alterações desde a data do cálculo da relação de troca (final de junho de 2006) até a liquidação pelo produtor (início de junho de 2007).

Se o preço na BM&F cair para US\$11,00/sc, o resultado para a empresa será:

(a) venda no mercado a vista a US\$9,00/sc = US\$11,00/sc (preço futuro) – US\$2,00/sc (base/risco de base);

(b) recebimento de US\$3,00/sc em ajustes diários em sua posição futura;

(c) dedução do custo operacional o resultado será US\$11,915/sc = US\$9,00/sc (físico) + US\$3,00/sc (futuro) – US\$0,085/sc (custos), o valor que a empresa queria proteger.

Se o preço na BM&F subir para US\$18,00/sc, o resultado para empresa será:

(a) venda no mercado a vista a US\$16,00/sc = US\$18,00/sc (preço futuro) – US\$2,00/sc (base/risco de base);

(b) desembolso de US\$4,00/sc em ajustes diários em sua posição futura;

(c) dedução do custo operacional o resultado será US\$11,915/sc = US\$16,00/sc (físico) – US\$4,00/sc (futuro) – US\$0,085/sc (custos), o valor que a empresa queria proteger.

Caso a empresa não tivesse travado o preço futuro e o cenário fosse de queda, ela receberia 9.813,53 sc de soja que valeriam US\$9,00/sc, cujo resultado seria US\$88.321,77, muito abaixo dos US\$116.932,54 que esperava recuperar.

Na estruturação dessa operação deve-se ter atenção em aspectos como:

- a dificuldade das empresas em receber mercadorias como pagamento, pois pode não ser seu objetivo estatutário;
- os valores de base e risco de base devem ser cuidadosamente avaliados, uma vez que fazem parte do cálculo do preço que se deve proteger.

## Considerações Finais

1. A simulação apresentada considerou uma modalidade de operação na qual a empresa de insumo faz a troca assumindo todo o risco de crédito e garan-

tindo uma determinada margem para a revenda. Existem, porém, diversas outras modalidades no mercado como:

- risco de crédito assumido pela revenda ou dividido entre revenda e empresa de insumos;
  - operação de troca efetuada pela revenda, que garante o pagamento em dinheiro para a empresa de insumos;
  - troca efetuada diretamente com o cliente;
  - operação de troca efetuada pelo cliente, que garante o pagamento em dinheiro para a empresa de insumos.
2. Do ponto de vista gerencial de uma determinada empresa de insumos, caso a concorrência ofereça melhores condições de troca, é possível alterar algum dos parâmetros, como risco de crédito, base/risco de base, margem ou taxa de juros, para ganhar competitividade. Além disso, deve-se verificar se os concorrentes, ao oferecerem as trocas, estão correndo riscos excessivos que ela não deseja assumir.
  3. Além da operação de troca detalhada, a empresa de insumos deve analisar se corre risco cambial, caso receba mercadorias com formação de preço internacional (consequentemente dolarizadas) com suas despesas em reais e vice-versa. De outro lado, empresas multinacionais que desejam ter balanços com valores dolarizados, também correm risco cambial em trocas com mercadorias com preços formados internamente, como milho, álcool e boi.
  4. Os valores considerados de margem, risco de crédito e base/risco de base são apenas referências utilizadas nas planilhas com finalidade de simulação didática, não podendo ser considerados como parâmetros comerciais, uma vez que cada estrutura organizacional possui parâmetros próprios. ■

\* Chefe de Departamento de Mercados Agrícolas da BM&F

<sup>1</sup> O contrato futuro de soja da BM&F possui negociação nos meses de março, abril, maio, junho, julho, agosto setembro e novembro, cujas entregas são no período entre o décimo quarto e o décimo dia útil anterior ao mês futuro negociado. Desse modo, um cliente que vende soja para o mês futuro de julho de 2007 poderá optar pela entrega física entre os dias 12 e 18 de junho de 2007.

## Legislação

## ITR na ótica dos tribunais

Luiz Augusto Germani\*

O Imposto sobre a Propriedade Territorial Rural – ITR, nos moldes do Estatuto da Terra, é um tributo progressivo com o fim de estimular a função social e econômica da terra. Nesse sentido, o ITR visa não a arrecadação tributária pura e simples mas, sim, penalizar o uso da terra como reserva de valor.

Em 1.994, para gerar maior arrecadação, a Lei 8.847 permitiu os lançamentos procedidos “de ofício” pela Receita Federal. Ficou desconsiderada a declaração do contribuinte, peça imprescindível ao lançamento de qualquer tributo sobre patrimônio. Acionados, os tribunais passaram a corrigir tal ilegalidade.

Com a promulgação da Lei 9393/96, em vigor até a presente data, o ITR voltou a ser um tributo dependente da declaração do contribuinte para seu lançamento.

O fisco federal, no seu afã de arrecadar, criou uma série de obstáculos na homologação da declaração do contribuinte, lançando, de ofício, tributo complementar ao declarado e recolhido pelo proprietário rural, sob as alegações que:

1. só a entrega do Ato Declaratório Ambiental – ADA ao Ibama, desde 1997, justifica a isenção tributária das áreas de reserva legal e de preservação permanente;
2. cabe tributação das áreas de reserva legal acima da área mínima estabelecida pelo Código Florestal;
3. devem ser tributadas como áreas aproveitáveis as áreas de pastagens, quando paira dúvida em relação à quantidade de gado existente no imóvel.

Novamente, os Tribunais decidiram que:

1. a entrega do ADA ao Ibama não é condição para isenção tributária das áreas ambientais;

2. a área de reserva legal, abatida da base de cálculo do ITR, pode ser superior à área mínima estabelecida pelo Código Florestal, mesmo quando averbada na matrícula do imóvel rural em sua dimensão mínima;

3. o fisco não pode lançar o tributo sobre as áreas de pastagens, como se não utilizadas fossem, sob a alegação de que tem “dúvidas” acerca da quantidade de gado existente no imóvel rural. E, sobremaneira, dentre outras várias determinações:

4. qualquer inverdade, omissão, erro que a administração pública federal apontar na Dirt deverá, em processo administrativo, ser objeto de comprovação, inclusive por vistoria, se assim requerida pelo contribuinte.

Como a declaração do ITR pode ser comprovada porque presta informações fáticas (valor de bens, dimensões, direitos, serviços e atos jurídicos), e diante dos julgados dos Tribunais, cabem algumas informações úteis:

1. Se o imóvel rural for constituído de várias matrículas contíguas e pertencentes a um mesmo proprietário, ele é considerado um único imóvel, para efeitos de declaração e tributação.
2. As áreas de reserva legal (utilização limitada) e de preservação permanente devem ser lançadas na Dirt em suas dimensões reais, independentemente das determinações da legislação ambiental em relação às dimensões mínimas.
3. A entrega do ADA ao Ibama é obrigatória desde o exercício de 2001, para a isenção tributária das áreas ambientais; o protocolo deve ocorrer no prazo de seis meses, contados do término do prazo fixado para a entrega da Dirt, se

o imóvel estiver sendo declarado pela primeira vez com a informação de áreas não tributáveis ou se teve alteradas as áreas não tributáveis em relação ao ADA eventualmente anteriormente protocolado, inclusive no caso de alienação parcial da área.

4. O valor das benfeitorias pode ser maior que o Valor da Terra Nua – VTN. Isso é relevante em relação ao custo tributário, tendo em vista que a base de cálculo do ITR é o VTN e não o valor total do imóvel rural. Entretanto, é de suma importância que tais valores possam ser comprovados por avaliações técnicas procedidas por corretores imobiliários inscritos no Creci engenheiros civis e agrônomos inscritos no Crea, etc.
5. Como o valor do imóvel declarado na Dirt deve refletir seu valor de mercado no dia 1º de janeiro do exercício declarando, de um exercício para o outro pode ocorrer diminuição desse valor, reflexo de eventual diminuição do valor da terra nua no mercado e/ou das benfeitorias.

6. O valor do imóvel declarado no Imposto de Renda não tem nenhuma relação com o valor do imóvel para fins de ITR. Portanto, o contribuinte não precisa se preocupar com o campo da Dirt que solicita a informação do valor do bem declarado no IR.

7. O contribuinte deve manter em seus arquivos, por cinco anos, os documentos fiscais (notas, informativos de movimentação de gado etc.) e sanitários (fichas de vacinação) próprios, de arrendatários e de parceiros, para encaminhamento à Receita Federal se for chamado a prestar algum esclarecimento.

8. Sempre que, administrativamente, o fisco lançar de ofício, alegando dúvida acerca de fatos, o contribuinte pode requerer vistoria para a comprovação da informação declarada.

9. O valor do imóvel, declarado na Dirt não serve de referência para valores indenizatórios em expropriação. ■

\* Advogado Agrário.  
E-mail: germani@germaninet.com.br

Produzir

## Benefícios da mediação e da arbitragem

João Sampaio\*



O governo ajuda quando não atrapalha. O bordão, que expressa o sentimento dos setores produtivos sobre o papel que os governos devem desempenhar, também pode ser aplicado ao Judiciário brasileiro. Soterrado em toneladas de processos, burocrático, encastelado, com uma legislação que precisa ser modernizada e, em poucos casos, afeito à corrupção, o Judiciário se torna, muitas vezes, um obstáculo ao desenvolvimento do País.

Logo, alternativas que permitam os cidadãos e as empresas fugir das mazelas da Justiça comum devem ser incentivadas e disseminadas. Foi com este objetivo que a SRB promoveu recente palestra sobre os benefícios das câmaras de mediação e arbitragem para resolução de conflitos, em especial, no agronegócio.

As câmaras de mediação e arbitragem são órgãos ligados a instituições privadas que podem funcionar como foro alternativo ao Judiciário para resolução de conflitos. Na arbitragem, que é regulamentada pela Lei Federal 9.037/96, um ou mais árbitros - sempre em número ímpar - estudam o caso e decidem sobre a questão que, neste caso, obrigatoriamente, deve ser relacionada a bens patrimoniais.

Já na mediação, o mediador facilita o diálogo das partes envolvidas no processo, com objetivo de ajudá-los a que cheguem a um consenso. A sentença da arbitra-

gem tem caráter judicial definitivo e não pode ser contestada na Justiça comum. O resultado da mediação precisa ser homologado. Para ambos, a execução judicial é responsabilidade do Poder Público.

O principal diferencial da mediação e arbitragem diante da justiça comum reside no poder de escolha das partes em designar um ou mais especialistas com conhecimento técnico do tema do litígio para mediar ou resolver a questão.

A composição das câmaras com base em árbitros e mediadores especializados em diversos segmentos possibilita que o caso seja tratado por profissionais que entendam do assunto, fato que, em tese, oferece maior assertividade à sentença ou ao trabalho de mediação. Na justiça comum há o risco que o mérito de um caso seja julgado por um juiz sem conhecimento específico do universo de assuntos que cerca a questão.

Soma-se a esse diferencial atributos como agilidade, economia, disposição das partes para resolução da controvérsia e sigilo para compreendermos as vantagens do uso de câmaras de mediação e arbitragem frente à Justiça comum para prevenção e solução de conflitos patrimoniais, contratuais, trabalhistas, entre outros.

As decisões no âmbito das câmaras de mediação e arbitragem são rápidas se comparadas a processos na Justiça co-

mum, podendo ocorrer após algumas reuniões. Além da economia de tempo, a velocidade com que os conflitos são resolvidos nas câmaras de mediação e arbitragem livra as partes de elevados gastos processuais gerados pela burocracia da Justiça comum.

Além disso, somente a iniciativa das partes em eleger uma câmara de mediação e arbitragem para resolução de um possível conflito - seja no ato da assinatura de um contrato ou espontaneamente caso já haja controvérsia - já denota o interesse na resolução do caso. Poucos são os processos judiciais provenientes do descumprimento das sentenças de câmaras de mediação e arbitragem, o que nos faz projetar que a grande maioria das decisões das câmaras é cumprida.

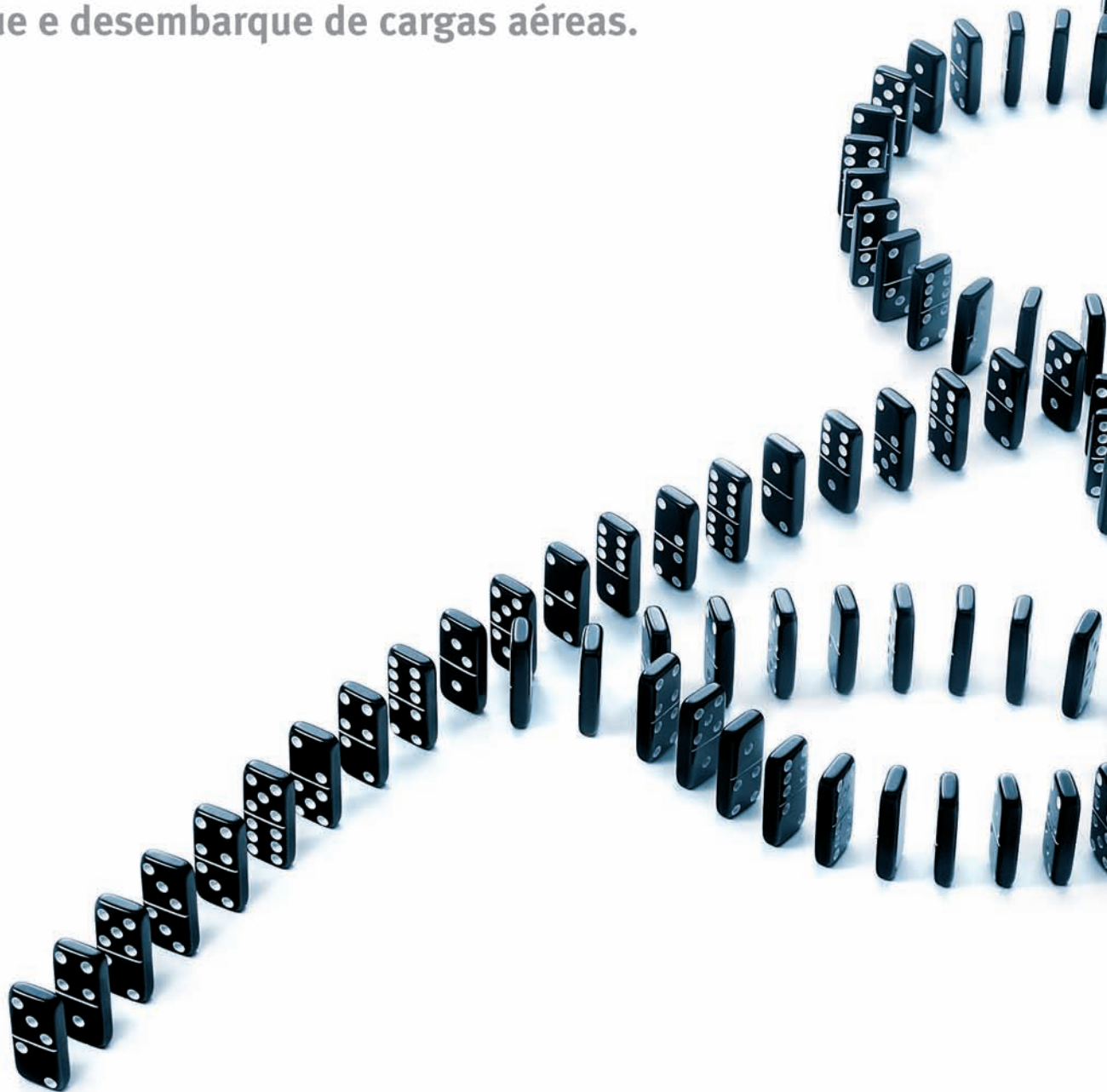
Outro benefício é o sigilo processual, que evita a exposição pública das partes envolvidas no conflito, preservando a imagem pessoal ou institucional. Para a agricultura, por exemplo, poderiam ser criadas câmaras específicas para tratar de questões relacionadas a terras, contratos de fornecimento de matérias-primas, compra de máquinas e equipamentos, entre outras áreas, em um esforço que, certamente, traria maior sintonia entre os elos das cadeias produtivas em favor do crescimento do agronegócio nacional. ■

\* Presidente da Sociedade Rural Brasileira



# Sua carga merece todo o cuidado do mundo.

Infraero Cargo. A melhor solução para o embarque e desembarque de cargas aéreas.



QUALQUER MERCADORIA  
EM QUALQUER LUGAR,  
COM RAPIDEZ E EFICIÊNCIA.

Pelos terminais da Infraero Cargo passam centenas de milhares de toneladas de produtos todos os anos. Grande parte é exportada com extrema rapidez graças ao sistema Linha Azul, o regime de despacho aduaneiro expresso. Com o Linha Azul sua carga



recebe atendimento rápido em qualquer aeroporto do Brasil administrado pela Infraero. Isso significa que, seja qual for o produto, ele irá chegar ao seu destino num tempo menor, com mais segurança e baixo custo operacional. Afinal, sabemos que sua carga é seu bem mais precioso.

**Mais informações: [www.infraero.gov.br](http://www.infraero.gov.br)**

**INFRAERO**  
**cargo**

A melhor solução para o embarque  
e desembarque de cargas aéreas.



**Dormir tranquilo é fundamental  
pra quem já acorda tão cedo todo dia.**



Quem é do campo e depende da terra para produzir sabe como a natureza sempre nos reserva surpresas. Mas agora quem conta com a proteção da completa linha de produtos da AGF Seguros tem, a cada novo dia, a certeza de que seu empreendimento está em boas mãos. Afinal só a área de Agronegócios da AGF oferece diversos seguros, como:

- **AGF Agrícola:** a garantia de retorno do investimento de custeio em caso de perdas de produção causadas por eventos da natureza.
- **AGF Canavial:** a garantia da produtividade de seu canavial em caso de incêndio e eventos climáticos.
- **AGF Floresta:** a garantia de sua floresta, em caso de incêndios e intempéries da natureza.
- **AGF Benfeitorias Rurais:** a garantia de reposição do equipamento agrícola de sua propriedade, em caso de colisão, incêndio, roubo e outros eventos da natureza.
- **AGF Equipamentos Agrícolas:** a garantia de reposição do equipamento agrícola adquirido por meio de financiamento bancário, em caso de colisão, incêndio, roubo e outros eventos da natureza.

**P R O D U Z A . A A G F S E G U R A .**

Consulte um corretor ou ligue  
**3156-4340** (Grande São Paulo) e **0800 7777AGF** (Outras Localidades) - [www.agf.com.br](http://www.agf.com.br)



**Allianz Group**  
**Seguros**