

AGROANALYSIS

A REVISTA DE AGRONEGÓCIOS DA FGV

FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS | VOL 28 | Nº 08 | AGOSTO 2008 | R\$ 13,00



ISSN 0100-4298



DESEQUILÍBRIOS DO AGRONEGÓCIO

DOHA

Resultado do não acordo



INDÚSTRIA DA CANA



Grãos Rentabilidade baixa para 2008/09

Laranja Enorme dispersão de preços

Confinamento Apenas com escala de produção

O agronegócio é o seguinte

Desequilíbrio: o desafio de sustentar a rentabilidade

O SINAL de partida foi dado para safra brasileira de verão 2008/09. Pelo desempenho das vendas até agora no setor de insumos e máquinas, um indicador importante para avaliar o ânimo do agricultor, haverá aumento de plantio e o padrão de tecnologia será adequado. No princípio, tudo aparentava um cenário promissor para a renda do campo. Mas, uma onda de preocupação, muito justificável, alastra-se entre os produtores. A principal razão está no fato de a bolha de alta nos preços das *commodities* perder força e passar a ceder nas principais bolsas.

A relação entre o preço dos fertilizantes e o custo de produção merece uma consideração especial no caso do Brasil, onde seus cerrados possuem solos fracos, que não podem prescindir do insumo. Governo e empresários precisam olhar com carinho a questão do fornecimento de adubos, cuja dependência externa já chega a três quartos, e pode aumentar ainda mais. Como ratifica o Projeto Milênio, na aplicação da Segunda Revolução Verde na África, a produtividade agrícola está associada ao uso do fertilizante. É, na verdade, uma questão global.

Em termos históricos, as cotações continuam em patamares superiores, porém outras variáveis afetam o resultado econômico e financeiro da produção. A intensa subida no preço em dólar dos fertilizantes teve impacto direto no custo de produção das lavouras. O Brasil depende em quase 3/4 do seu consumo de produto importado. Para piorar, a valorização do real frente ao dólar, que no balanço final não foi suficiente para compensar a elevação dos preços dos fertilizantes, congela quaisquer perspectivas de melhoria de receita, como no caso da soja, o carro chefe da produção nacional de grãos.

A situação ganha contornos dramáticos nas regiões mais distantes, como no Centro-Oeste, onde a fronteira agrícola registra expansão e a dependência do modal rodoviário infla o custo do frete. A margem do agricultor sofre brutal achatamento. As simulações de receita e despesa mostram uma diferença cada vez menor nos últimos meses. *Agroanalysis* apresenta uma matéria em que analisa o resultado para uma propriedade com as culturas de soja e milho rotacionado, um modelo muito frequente de exploração empresarial. Uma das conclusões é o efeito da produtividade como fator para a melhoria do lucro.

E, para o confinamento de animais na pecuária de corte, a situação também é de muita dúvida. O custo

de produção teve uma elevação significativa e o lucro somente começará a ser sentido a partir da arroba em torno de R\$ 105,00. A reposição de bezerro ficou cara, assim como ficaram caros os preços de alguns insumos, principalmente o do sal mineral. A volatilidade do mercado futuro não dá ao criador a certeza de uma esperada época de vacas gordas diante da queda na oferta de animais para abate, a ponto de muitas indústrias frigoríficas fecharem suas portas.

Na citricultura, a dispersão entre os valores máximo e mínimo contratados pelos produtores, desde a safra 2001/02, atingiu seu pico em 2007/08, mas demonstra tendência de continuar elevada em 2008/09. Esse fenômeno reflete a disparada dos valores máximos por causa da elevação dos preços no mercado externo frente aos problemas enfrentados pelos Estados Unidos, também grande país produtor. Esta situação de convivência entre valores tão díspares fermenta a insatisfação no campo. Principalmente porque mesmo os preços máximos não são satisfatórios.

Para piorar, a Rodada Doha terminou sem acordo. Nosso agronegócio perde com esse fato.

A exemplo de anos anteriores, *Agroanalysis* traz um conjunto de artigos sobre a agricultura energética, basicamente aquela relativa à indústria da cana-de-açúcar. Sem dúvida alguma, dentre as cadeias produtivas do agronegócio brasileiro, a do etanol aparece no primeiro posto, quanto à aplicação do conceito e de estratégias de *marketing*. Nas principais cidades do País, uma campanha publicitária de dimensão nacional mostra para os consumidores o lado positivo do uso de um combustível renovável. Externamente, nos Estados Unidos, no dia 4 de julho último, quando é comemorado o Dia da Independência, foram veiculados filmes sobre o benefício econômico do uso do produto.

A verdade é que, embalada pelo etanol, a cultura da cana-de-açúcar se expande e leva progresso a muitas regiões do interior. Nos próximos cinco anos, em média, uma usina por mês passará a entrar em operação. A tecnologia da celulose e o emprego de matérias transgênicas ampliam os horizontes e a competitividade da cadeia. A bioeletricidade e as biorefinarias trazem novos ramos de negócios para o setor. Enfim, uma efervescência de atividades que atrai grandes corporações nacionais e estrangeiras. ■

AGROANALYSIS

A REVISTA DE AGRONEGÓCIOS DA FGV

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

Conselho editorial: Antonio Carlos Pôrto Gonçalves,
Carlo Filippo M. Lovatelli, Francisco S. Mazzucca, Ivan Wedekin,
Luís Carlos Guedes Pinto, Luiz Guilherme Schymura

de Oliveira, Roberto Rodrigues 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: Getty Images (pág. 4,5,11,47), Unica/Niels Andreas (pág. 19)

fotos capa: Stockxpert, Dreamstime,

Unica/Niels Andreas, Paulo Fridman

Secretaria e apoio administrativo: Debora

Durazzo e Evandro Jacóia Faulin.

Publicidade: Representante comercial: Valor Rural Consultoria e
Comunicação, Tel.: (11) 5973-5721, e-mail: jcotrim@terra.com.br.

Contato comercial: José Luis Ballalai Cotrim.

Circulação/assinaturas: Debora Durazzo e Evandro Jacóia Faulin.

Outros estados: 0800.770.8881. Ligações de São Paulo: Tel.: 3281-

3220, Fax: 11 3262-3708, e-mail: contato@agroanalysis.com.br

Ponto de venda: São Paulo: Av. Paulista, 548,

8º andar, Tel.: (11) 3281-3220, Fax: 3281-7891

www.fgv.br/agroanalysis



FUNDAÇÃO
GETÚLIO VARGAS

*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, Sérgio Franklin Quintella

Conselho Diretor

Presidente: Carlos Ivan Simonsen Leal

Vice-presidentes: Francisco Oswaldo Neves Dornelles, Marcos Cintra Cavalcanti
de Albuquerque, Sérgio Franklin Quintella

Vogais: Armando Klabin, Carlos Alberto Pires de Carvalho e Albuquerque,
Ermane Galvêas, José Luiz Miranda, Lindolpho de Carvalho Dias, Manoel Pio
Correia Jr., Marcílio Marques Moreira, Roberto Paulo Cezar de Andrade

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

Conselho Curador

Presidente: Carlos Alberto Lenz César Protásio

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

Vogais: Alberto Novo Cabaleiro Neto (Publicis Brasil Comunicação Ltda),
Alexandre Koch Torres de Assis, Carlos Moacyr Gomes de Almeida, Dante Letti
(Souza Cruz S/A), Domingos Bulus (White Martins Gases Industriais Ltda),
Edmundo Penna Barbosa da Silva, Heitor Chagas de Oliveira, Hélio Ribeiro
Duarte (HSBC Investment Bank Brasil S.A. – Banco de Investimento), Jorge
Gerdaui Johannpeter (Gerdaui S.A.), Lázaro de Mello Brandão (Banco Bradesco
S.A.), Luiz Chor (Chozil Engenharia Ltda), Marcelo Serfaty, Marcio João de
Andrade Fortes, Mauro Sérgio da Silva Cabral (IRB-Brasil Resseguros S.A.),
Raul Calfat (Votorantim Participações S.A.), Romeu de Figueiredo Temporal
(Estado da Bahia), Ronaldo Vilela (Sindicato das Empresas de Seguros Privados,
de Capitalização e de Resseguros no Estado do Rio de Janeiro), Sérgio Murray
(Federação Brasileira de Bancos), Sérgio Ribeiro da Costa Werlang

Suplentes: Aldo Floris, (Brascan Brasil Ltda), Gilberto Duarte Prado, Luiz
Roberto Nascimento Silva, Ney Coe de Oliveira, Nilson Teixeira (Banco de
Investimentos Crédit Suisse S.A.), Olavo Monteiro de Carvalho (Monteiro
Aranha Participações S.A.), Patrick de Larragoiti Lucas (Sul América
Companhia Nacional de Seguros), Pedro Freitas (Cia. Vale do Rio Doce),
Pedro Henrique Mariani Bittencourt (Banco BBM S.A.), Rui Barreto (Café
Solúvel Brasília S.A.), Sergio Lins Andrade (Andrade Gutierrez S.A.)

Diretor da FGV-EESP: Yoshiaki Nakano

Diretor da FGV-IBRE: Luiz Guilherme Schymura de Oliveira

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

Diretor da FGV-EAESP: Maria Tereza Leme Fleury

AGROANALYSIS

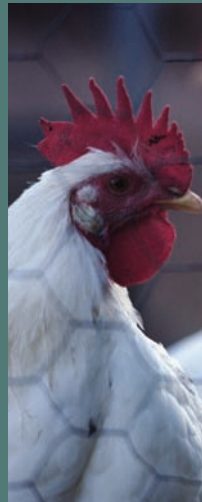
A REVISTA DE AGRONEGÓCIOS DA FGV

ACESSE O SITE
www.fgv.br/agroanalysis

ou ligue

0800 770 88 81

e assine
a publicação que
melhor acompanha
o agronegócio



Abre Aspas

6 Gilberto Zago

9 Macroeconomia

10 Agrodrops

Mercado & Negócios

12 Safra I

15 Laranja I

17 Laranja II

37 Pecuária

Especial Unica

19 A nova agenda do setor sucroenergético

Especial Anda

40 A segunda revolução verde: o desafio africano

Política Agrícola

44 Negociação Internacional I

46 Negociação Internacional II

Gestão

47 Pesquisa e desenvolvimento

49 Diário de bordo

49 Produzir

50 Opinião

Especial Unica



Nova agenda

Laranja



Problemas na Flórida

Pecuária



Confinamento a todo vapor?

Especial Anda



O desafio africano

Gilberto Zago

Vice-presidente da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea)

Com o pé no acelerador

por Bruno Blecher

UM PROGRAMA histórico. É assim que Gilberto Zago define o Mais Alimentos, lançado pelo governo este ano, com o objetivo de apoiar a agricultura familiar. Nas próximas duas safras, de acordo com as projeções da indústria, o Mais Alimentos vai levar às pequenas propriedades 14.000 tratores.

“A grande vantagem do programa é a inserção social”, diz. Vice-presidente da Anfavea e diretor de relações institucionais da John Deere, Zago considera o Mais Alimentos um programa estratégico, não apenas para a indústria de máquinas agrícolas mas também para o País. “Vamos incluir na mecanização gente que ainda usa ferramentas manuais para produzir”.

Em entrevista à *Agroanalysis*, ele analisou os bons resultados que as montadoras nacionais vêm obtendo nesta temporada.

AGROANALYSIS **Abrimos o ano com euforia no setor agrícola, por conta da disparada dos preços das commodities. Mas, nos últimos meses, a forte elevação dos custos de produção, em especial dos fertilizantes, deixou os agricultores desanimados. Nos últimos dias, também a queda dos preços das commodities preocupa o setor. Isso já começa a se refletir no mercado de máquinas agrícolas?**

GILBERTO ZAGO Talvez a gente deva separar primeiro a questão da renda dos altos e baixos do mercado. É natural que os picos de preços da comercialização acabem marcando mais que as quedas. Quando os preços caem, as pessoas se queixam, dizem que podia ser melhor, es-

sas coisas. Mas, historicamente, se a gente traçar uma linha sobre o preço da soja, por exemplo, tanto no mercado interno quanto no internacional, nós vamos ver que as cotações hoje são muito boas. Não dá para comercializar sempre no pico e comprar os insumos na baixa. É claro que nós reconhecemos que a defasagem cam-

“A tendência é de que os preços da commodities se normalizem, ficando em um patamar mais civilizado”

bial traz prejuízos aos produtores de soja. Mas já tivemos fases bem mais difíceis.

AGROANALYSIS **Mas os produtores estão preocupados. Pagaram caro pelos insumos e correm o risco de o preço de sua safra cair mais ainda na época da colheita.**

ZAGO Se nós olharmos os próximos anos, esse problema que existe no mercado internacional de alguns produtos, como o milho, levará alguns anos para ser resolvido. Ou seja, a tendência é de que os preços da *commodities* se normalizem, ficando num patamar, digamos, mais civilizado. Agora, nem tanto ao céu, nem tanto à terra. O ideal é que os preços fiquem num patamar que permita ao produtor uma rentabilidade razoável. Nós achamos que os preços vão cair mais, na medida em que os EUA recuperarem sua produção.

AGROANALYSIS **As vendas de máquinas agrícolas são um forte indicador do ânimo da agricultura. E este ano os números apontam para um crescimento de 38% em relação aos do ano passado.**

ZAGO A nossa previsão é de que, com relação ao ano passado, a produção da indústria cresça 38%. As vendas no mercado interno podem subir até um pouco mais. Agora, veja, se nós compararmos os números deste ano com os alcançados em 2004, vamos apurar um crescimento ao redor de 20%. A estatística da Anfavea mostra um crescimento nas exportações de tratores agrícolas de 66,5%. É que a margem é muito baixa. Em 2005, as vendas de máquinas caíram muito. Em 2006 houve uma pequena recuperação, mas não atingiu a nossa indústria, porque foi muito localizada e os produtores investiram nos equipamentos de menor preço.

AGROANALYSIS **A previsão para este ano é vender 53 mil unidades, entre tratores e colheitadeiras. Certo?**



“A idade média da frota antes de 2000 girava em torno de 15 anos. Hoje, está ao redor de 10 anos”

ZAGO Os números da Anfavea são os seguintes: produção total prevista para 2008 é de 85 mil máquinas, sendo 53 mil para o mercado interno e 32 mil para exportação. Desses números, cerca de 80% são de tratores e colhedoras de cereais. Nas exportações, nós viemos de um mercado de 31 mil máquinas em 2004 para 32 mil em 2008, ou seja, um resultado praticamente igual ao obtido em 2004, que foi considerado o ano mais produtivo para a indústria de máquinas agrícolas dos últimos oito anos. Em 2004, vale lembrar, a remuneração dos produtores de soja, notadamente, no Centro-Oeste, foi muito boa e alavancou muito a renovação de máquinas. Depois, em 2005, em função da questão climática e da ferrugem, esses produtores pararam de investir.

AGROANALYSIS Qual é a condição atual da frota de máquinas agrícolas no Brasil?

ZAGO A utilização da máquina varia muito de região para região. No Centro-Oeste, a máquina precisa ser trocada a cada três ou quatro anos. Já na Região Sul a renovação acontece a cada dez anos. O que se pode dizer é que a idade média da frota, antes de 2000, girava em torno de 15 anos. Hoje, está ao redor de 10 anos.

AGROANALYSIS Para uma potência agrícola como o Brasil, vender 53 mil máquinas por ano não é pouco?

ZAGO Nós hoje cultivamos em torno de 56 milhões de hectares com grãos e 8 milhões com cana, sem contar as outras culturas. Se você olhar a média de hectares por trator e por colheitadeira, vai ver que a do Brasil ainda é mais alta do que a maioria dos países. De outro lado, se você olhar a produtividade do Brasil, a forma como a agricultura aqui é feita, e aí eu cito o plantio direto como uma das técnicas que revolucionaram a lavoura de soja, vai

ver que nós também exigimos menos do trator. Aqui não tem a passada do arado, da grade. Plantamos a semente em cima do resíduo da palha.

AGROANALYSIS Qual foi o impacto do plantio direto no mercado de máquinas agrícolas?

ZAGO Ele mudou o perfil, porque antes os tratores na faixa de 50/60 CV eram o forte da agricultura. Hoje nós estamos na média de 90 a 110 CV, ou seja, cresceu a potência. As plantadeiras evoluíram muito. Há plantadeiras hoje que custam o mesmo que um trator. As colheitadeiras tiveram que evoluir muito mais, cortando mais rente ao solo, monitorando as perdas e a produtividade, para que efetivamente o produtor possa ter um mapeamento da sua área e saber onde estão os pontos fracos de produção.

AGROANALYSIS Um dos grandes problemas da agricultura brasileira hoje é o custo dos fertilizantes. A evolução da tecnologia das plantadeiras e dos tratores não pode contribuir para o Brasil racionalizar o uso de adubos?

ZAGO Sem dúvida. Partindo da operação básica que é a colheita, você hoje consegue mapear a sua área, identificando as manchas de menor produtividade, localizando com precisão de centímetros o local onde se encontra essa deficiência. Com isso, a análise do solo pode ser muito mais dirigida e a aplicação dos fertilizantes mais eficiente, assim como também o uso de defensivos.

AGROANALYSIS Sem querer fazer trocadilho, a agricultura de precisão nunca vai ser tão precisa [risos].

ZAGO É verdade, com menor uso de insumos e uma otimização da produtividade podemos reduzir também os impactos ambientais da atividade agrícola. Com essas tecnologias, podemos, por exemplo, aproveitar melhor as chuvas e evitar a dispersão dos defensivos. Hoje, com o sistema GPS, o agricultor pode aplicar alguns defensivos à noite, aproveitando melhor a umidade



“O Mais Alimentos tem tudo para ser um programa histórico. O governo só precisa garantir aos produtores o acesso ao crédito”

do ar. As micro-gotas que são depositadas na folha, em determinadas condições de umidade do ar ou de temperatura, têm um forte inibidor que é a evaporação. Tudo isso pode ser adequado de acordo com o micro-sistema daquela região.

AGROANALYSIS **Falando da questão ambiental, hoje a agricultura é reverenciada pelo fato de estar plantando cana, de onde se retira o etanol, um combustível limpo e renovável. O grande sucesso hoje é a agroenergia. Mas para produzir a cana, os agricultores utilizam tratores movidos a diesel. Não é um contra-senso?**

ZAGO Os motores hoje já estão adequados para consumir biodiesel. Mas a maior ou menor utilização desse combustível pelos agricultores depende do preço, da oferta e também do rendimento. No oeste de Santa Catarina, alguns frigoríficos de aves já movimentam sua frota de caminhões com biodiesel produzido a partir de gordura animal. Acho que essas soluções vão acontecer de uma forma regionalizada no Brasil inteiro. Por exemplo, o caroço do algodão fornece óleo comestível, ração e também biodiesel.

AGROANALYSIS **Qual é a expectativa da indústria de máquinas agrícolas em relação ao programa Mais Alimentos?**

ZAGO A grande vantagem desse programa é promover a inserção social. Vamos incluir na mecanização gente que hoje ainda usa ferramentas manuais, tem uma produtividade muito reduzida e vive com uma renda baixíssima, sem condições para crescer. Outro benefício do programa a médio prazo poderá ser o controle da inflação. Os produtos que mais impactam a população de baixa renda são o arroz e o feijão, porque são muito vulneráveis e seus preços oscilam muito. A idéia é fornecer 6 mil tratores até junho de 2009. E entre junho de 2009 e junho de 2010, mais 8 mil tratores.

AGROANALYSIS **Quais são as condições para o financiamento dos tratores?**

ZAGO São dez anos de prazo, juros de 2% ao ano e três anos de carência. Tem tudo para ser um sucesso. E é por isso que nós, indústrias, estamos preocupados em treinar bem os operadores. Sabemos que esse trator tem uma missão pela frente, não de apenas dez anos, mas muito mais. Quem

já implantou cerca em fazenda com cava-deira e broca manual sabe o valor de um trator. Essas máquinas têm uma importância vital para a melhoria das condições de trabalho e da produtividade da agricultura familiar.

AGROANALYSIS **Para o pequeno produtor, um trator pode significar a passagem da agricultura de subsistência para o agrogêcio.**

ZAGO Com certeza. O objetivo é produzir 18 milhões de toneladas de alimentos. O peso da agricultura familiar é grande, principalmente em produtos como o leite e a mandioca. Mas também na soja, a agricultura familiar tem uma participação elevada, de cerca de 30% da produção. Os grandes produtores brasileiros começaram na agricultura familiar. Seus pais e seus avós cultivavam uva no Rio Grande do Sul, suínos em Santa Catarina, hortifrutis em São Paulo. O Mais Alimentos tem tudo para ser um programa histórico. Ele envolve as indústrias de máquinas e a extensão rural. O governo só precisa garantir o acesso ao crédito aos agricultores. ■

Macroeconomia

Inflação e política monetária

Rogério Mori*

A EVOLUÇÃO recente da inflação brasileira e o cenário de médio prazo foram muito debatidos nos últimos meses, com variadas interpretações e posições sobre a temática.

Desde meados de 2007, o comportamento da inflação brasileira registrou uma mudança de nível em relação aos primeiros meses de 2006. Esse fenômeno pôde ser verificado a partir da evolução dos núcleos de inflação do IPCA, calculado pelo IBGE. As variações do núcleo desse índice se situaram na faixa entre 0,20% e 0,30% no primeiro semestre do ano passado e mudou de nível no segundo semestre do ano, com variações que chegaram a se situar próximo a 0,40% (vide gráfico). Essa mudança também pôde ser percebida nas variações verificadas no índice cheio, que saltou de nível de forma mais consistente a partir de dezembro do ano passado.

O cerne da problemática, no entanto, orienta-se sobre a dinâmica do processo inflacionário em curso, em uma perspectiva que tem impactos diretos sobre o desenho da política monetária. Assim, duas dimensões distintas ficaram patentes ao longo dos últimos meses. De um lado, ficou consolidada a posição de que a alta dos preços no início de 2008 estaria mais associada ao choque adverso originário da elevação dos preços internacionais de petróleo e alimentos. Por conta disso, dado o fato de que o choque tende a ser transitório, a inflação voltaria a convergir para a meta após algum tempo. Sob essa perspectiva, a reação do Banco Central em termos de elevação da taxa de juros deveria ser significativamente moderada (ou eventualmente nula), deven-

do ser orientada de forma a atuar sobre eventuais efeitos de segunda ordem desse choque sobre os demais preços da economia brasileira ou sobre mudanças nas expectativas inflacionárias que sugerissem uma mudança permanente de patamar da inflação.

No entanto, consolidou-se a posição no sentido de evocar os riscos associados a esse choque adverso em um contexto de atividade econômica relativamente aquecida. Sob essa ótica, as preocupações com o ritmo do crescimento econômico brasileiro e os eventuais riscos de pressão de preços por conta de um descompasso entre a velocidade de crescimento da demanda *vis-à-vis* ao da expansão da oferta agregada por si só já justificavam um eventual aperto da política monetária em 2008. O choque adverso de alimentos e petróleo ocorrido nesse ambiente tornaria inevitável o aperto da política monetária, como uma maneira de evitar a formação de um processo inflacionário que consolidasse um patamar mais elevado de inflação e que demandasse maiores esforços mais adiante para trazer de volta a inflação para o centro da meta.

Sem dúvida, o Comitê de Política Monetária (Copom) do Banco Central (BC) atuou na questão no âmbito da estratégia da política monetária ao longo de 2008. Seguindo essa lógica, o Copom mostrou-se conservador ao reagir rapidamente com elevações sistemáticas da meta da taxa básica de juros – Selic – ao longo

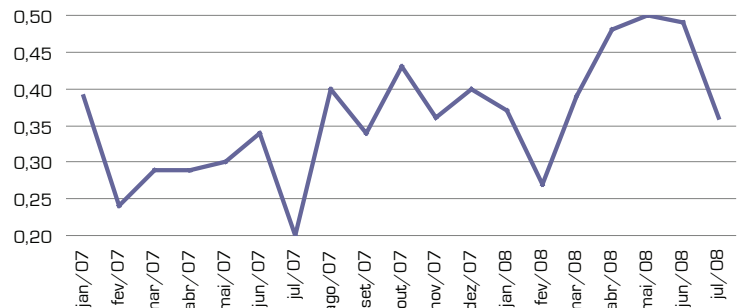
dos últimos meses. As preocupações com o comportamento da inflação e com o ritmo da atividade econômica representaram o pano de fundo das decisões do Comitê em 2008.

Sem dúvida, o comportamento da inflação até recentemente sancionaria a posição da ortodoxia e do aperto da política monetária promovido pelo Copom e representou um elemento chave na sustentação do desenho estratégico da política monetária elaborado pelo BC.

Porém, alguns sinais oriundos do comportamento dos preços na margem começaram a indicar que a inflação estaria começando a baixar. Se, de fato, esse cenário se consolidar, ganha força a concepção de que a alta da inflação seria transitória e o aperto monetário teria sido desnecessário. Em outras palavras, a inflação estaria caindo nesse momento não por conta do aperto monetário, uma vez que a defasagem medida entre o início do ciclo de alta de juros e seu efeito sobre os preços se mostraria incompatível com o ciclo atual.

Esse quadro, caso se confirme, claramente alteraria o desenho estratégico da política monetária para os próximos meses, até mesmo porque a atividade econômica começa a dar sinais de acomodação e de diminuição consistente no ritmo da expansão na margem. ■

Evolução do IPCA *



Fonte: IBGE. * Núcleo médias aparadas com suavização

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

Por Bruno Blecher

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

Pesquisa em biocombustíveis



O Ministério da Ciência e Tecnologia (MCT) lançou, por meio CNPq, dois editais para apoiar atividades de pesquisa e inovação para produção de biocombustíveis. Serão destinados R\$ 9,5 milhões para projetos. As propostas devem ser submetidas até 22 de setembro. Os resultados dos dois editais serão divulgados a partir de 24 de outubro, e os projetos contratados a partir de 24 de novembro. As propostas devem ser apresentadas sob a forma de projeto e encaminhadas ao CNPq, exclusivamente pela internet, por meio do formulário de propostas online. Mais informações: <http://www.cnpq.br/editais/ct/2008/028.htm> e <http://www.cnpq.br/editais/ct/2008/030.htm>

Guia do Turismo Rural

A Editora Empresa das Artes lançou em agosto o *Guia de Turismo Rural de São Paulo*. A publicação traz fazendas históricas, linha do tempo, história do turismo rural em São Paulo e no Brasil, culinária regional e eventos culturais.

Agronegócio paulista

As exportações do agronegócio paulista atingiram US\$ 9,45 bilhões no primeiro semestre deste ano, 7,1% a mais que no mesmo período do ano passado. Os dados foram divulgados pelo Instituto de Economia Agrícola. O saldo comercial fechou em US\$ 5,26 bilhões, pois as importações aumentaram 42%, para cerca de US\$ 4,19 bilhões.

Florestais em alta

Destaque na pauta das exportações do agronegócio brasileiro, os produtos florestais devem render cerca de R\$ 10 bilhões este ano, valor próximo ao dos complexos carne e soja. Os produtos lácteos também apresentam bom desempenho nesta temporada.

COLHEITADEIRA DE CANA

Para atingir sua meta, Sergio Ferreira conta o bom desempenho da Case nos mercados de cana-de-açúcar, algodão e soja. Segundo ele, este ano as vendas de colheitadeiras de cana no mercado brasileiro devem chegar a 820 unidades, 120 a mais do que foi comercializado no ano passado. O preço médio de uma colheitadeira de cana, segundo Ferreira, é de R\$ 850 mil.

SUSTENTABILIDADE DO CAFÉ



É o tema do curso que será conduzido pela Universidade do Café Brasil em Machado (MG) nos dias 2 e 3 de outubro. Mais informações no site www.unilly.com.br ou pelo telefone (11) 3732-2034.

IMAGEM

“Brasília parece uma cidade do garimpo. As pessoas chegam, exploram o máximo que podem e saem correndo para o aeroporto”

Jorge Viana, ex-governador do Acre, durante o Congresso Brasileiro de Agribusiness, em São Paulo.

Clube dos não-transgênicos



Caramuru, Maggi e Imcopa se juntaram para fundar uma associação de indústrias produtoras de soja não-transgênica. O objetivo é puramente comercial, e não ideológico, segundo diz Cesar Borges, da Caramuru. As empresas querem defender o mercado de não-transgênicos no Brasil, que já exporta 5 milhões de toneladas por ano a preços mais alto que o da soja GM.

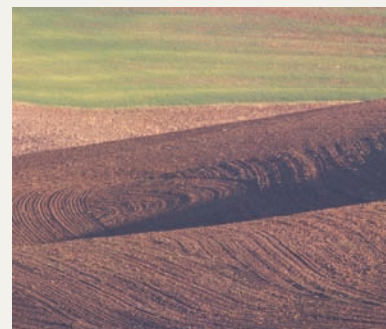
Ferrari para todos

Com a meta de dobrar o faturamento líquido da Case (Grupo CNH) no Brasil em dois anos, Sérgio Ferreira, diretor comercial, pretende diversificar a linha de tratores da montadora para oferecer máquinas também aos médios e pequenos agricultores. “A Case hoje é vista no setor como uma espécie de Ferrari das máquinas agrícolas, principalmente para os grandes produtores. Quero manter essa imagem, oferecendo versões da Ferrari também para os médios e pequenos produtores”, diz Ferreira.

Observatório do Cooperativismo

A Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB) e a Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da USP de Ribeirão Preto criaram o Observatório do Cooperativismo. Mais informações pelo [site www.fundace.org.br](http://www.fundace.org.br)

REND AGRÍCOLA



R\$ 156,7 bilhões

é a estimativa de renda agrícola do Ministério da Agricultura em 2008, considerando os 20 principais produtos do setor.



EXPORTAÇÃO DE MILHO

A se manter o ritmo de vendas até julho, o Brasil deverá exportar entre 6 e 7 milhões de toneladas de milho este ano, segundo avaliação da Agência Safras & Mercados.

FEIJÃO NO PRATO

Levantamento do Deral (Departamento de Economia Rural) indica crescimento de 15% no plantio de feijão nesta safra no Paraná. A expansão se deve aos bons preços do produto. Na última safra o Brasil colheu cerca 3,54 milhões de toneladas, das quais 21,7% no Paraná. Estudo elaborado pela FGV mostra que, enquanto o Índice de Preços ao Consumidor-Brasil (IPC-BR) subiu 69,41% entre 2001 e 2008, o feijão preto acumulou alta 248,42% no período.

Safral

Rentabilidade para soja e milho

Alcides de Moura Torres Jr.¹
Maurício Palma Nogueira²

NO INÍCIO deste ano, as perspectivas eram favoráveis para a agricultura. Os preços dos grãos em alta, sinalizavam bons resultados no campo. No entanto, no decorrer do exercício, os valores dos insumos tiveram constante elevação. Com isso, os custos de produção cresceram e as perspectivas de rentabilidade com a agricultura, no caso do milho e da soja, sofreram redução.

Evolução dos preços do milho, soja, insumos e salários

Milho	-7,79%
Soja	10,49%
Fertilizantes	56,77%
Diesel	11,46%
Salários	9,21%
Herbicidas	1,05%

Fonte: Scot Consultoria

Na planilha de custo, de longe, o item com maior aumento foi o de fertilizantes, seguido pelo diesel. É nítida a tendência de perda de margem pelos agricultores. No milho, a retração na relação de troca foi mais forte, quando comparado com a soja.

Sendo assim, como a exigência de escala de produção fica cada vez maior, há demanda por um maior aporte de capital. É por isso que os projetos de ampliação estão nas mãos de grupos investidores de peso, com capital suficiente para atender a esse cenário.

A safra 2007/08 permitiu a obtenção de resultados positivos pelos agricultores. Mas, apesar do bom lucro, o endividamento e os juros consumiram parte importante dos resultados.

Na safra 2008/09, que será plantada a partir de setembro e outubro, os resultados esperados não são tão animadores, caso os preços permaneçam nos atuais patamares. O desânimo acontece em função do aumento proporcionalmente maior dos custos em relação aos preços

de venda. A realização de alto rendimento por hectare é essencial.

Para fazer uma estimativa para a temporada 2008/09, foi usada como modelo de referência uma empresa agrícola com área em rotação de 5,46 mil ha para soja e milho. A colheita é terceirizada, sem haver necessidade de investimentos em equipamentos e maquinários para a operação. Caso o produtor invista em equipamentos, haverá uma pequena baixa na rentabilidade.

Para chegar a esses resultados, consideraram-se os preços médios de mercado e os custos dos insumos para os estados de Minas Gerais, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Goiás e São Paulo.

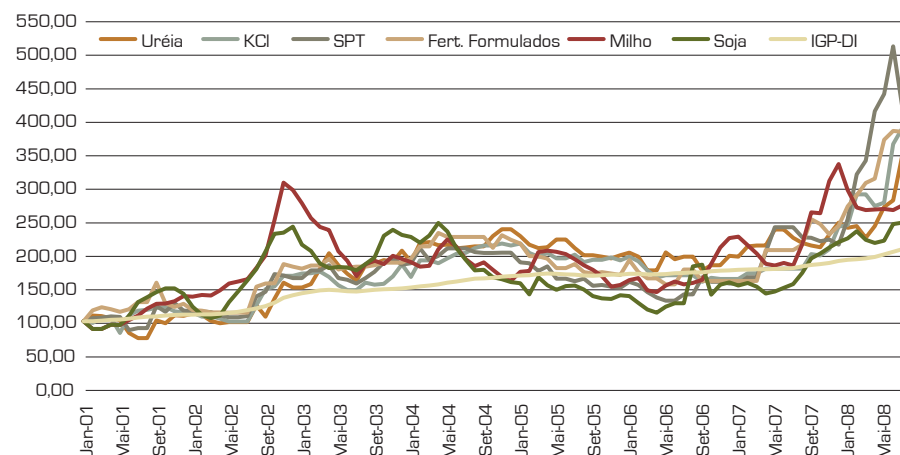
O valor da terra foi avaliado em R\$ 5 mil por hectare. Somando todos os itens

Sumário técnico e financeiro para soja e milho em 5,46 mil hectares

Item	Milho	Soja	Total
Custos variáveis operacionais (R\$/ha)			1.963,11
Custo operacional (R\$/ha)			2.080,16
Receita líquida (R\$/ha)			2.487,41
Margem Ebitda (%)			21,08%
Lucro líquido (R\$/ha)			407,25
Rentabilidade (%)			5,22%
Custos de produção (R\$/sc)	15,83	44,35	
Preço (R\$/sc)	22,50	47,00	
Produtividade (R\$/ha)	131	47	
Empregos gerados			39

Fonte: Scot Consultoria

Evolução do índice de preço por produtos selecionados (janeiro de 2001 = 100)



Fonte: Scot Consultoria

de investimentos, o total imobilizado atingiu R\$ 7,8 mil por hectare. O lucro de R\$ 407,00 por hectare representa uma rentabilidade anual de 5,22%.

Se a atividade fosse analisada para fins de projeto, em dez anos a taxa interna de retorno (TIR) de um projeto agrícola seria de 6,5%. Esse é um dos motivos que justificam o fato de os investidores preferirem terras mais baratas, em condições mais brutas. A valorização do patrimônio elevaria a taxa interna de retorno para patamares próximos de 14%.

Nessas condições também fica bem claro a razão de o produtor encontrar dificuldade para quitar as dívidas agrícolas. Conforme os juros e o total financiado, o resultado líquido pode cair pela metade.

Mesmo com uma variação, os custos de produção entre as regiões, na média, ficam próximos. Atualmente, como as cotações de milho e soja possibilitam margens reduzidas, a rentabilidade esperada para a atividade é baixa.

É importante relacionar os preços da soja e do milho por região no mercado atual e com a média histórica dos últimos sete anos. Os preços históricos foram atualizados pelo IGP-DI.

O lucro com a produção de grãos, reduziu-se significativamente. Dos R\$ 800,00 por hectare caiu para R\$ 400,00 por hectare. Na atual conjuntura, ainda é um resultado remunerador, quando se consideram os preços de fertilizantes em torno de 60% superiores aos de janeiro e fevereiro.

Vários fatores justificam a pressão no mercado de grãos. Há expectativa de boas produtividades nos Estados Unidos, o preço do petróleo recuou e há também o próprio efeito especulativo em relação ao mercado.

São fatores que fogem à realidade do campo e à capacidade do mercado em atender à demanda. Com o decorrer dos meses não se descarta novo reajuste nos preços dos grãos, o que melhoraria significativamente os resultados dos agricultores.

É ficar na expectativa, se bem que as decisões não podem demorar muito. O período da próxima safra já começou. ■

*Engenheiros agrônomos, diretores da Scot Consultoria. scotconsultoria@scotconsultoria.com.br

Receita, custo e lucro para milho e soja em 5,46 mil hectares (R\$)

	Milho	Soja	Total
Receita	7.989.887,66	6.011.787,15	14.001.674,82
Deduções de receitas (Pis/Cofins)			420.415,44
Receita líquida (A)			13.581.259,37
- CUSTOS DIRETOS (B)			9.456.643,01
Insumos Agrícolas			8.172.835,66
Fertilizantes	2.211.045,20	3.995.277,00	
Herbicidas	380.289,00	150.696,00	
Inseticidas	151.788,00	63.336,00	
Fungicidas	251.501,25	0,00	
Sementes	125.333,21	786.240,00	
Tratamento de sementes	9.555,00	47.775,00	
Combustíveis e manutenção de máquinas			1.283.807,35
Colheita			946.860,21
- CUSTOS INDIRETOS (C)			1.069.298,00
Salários e encargos			884.352,00
Energia Elétrica			79.056,00
Manutenções de instalações			105.890,00
- DESPESAS OPERACIONAIS (D)			192.643,00
Ebitda ¹ (E = A - B - C - D)			2.862.675,36
Ebitda/ha			524,300
Margem Ebitda			21,08%
Depreciações ² (F)			639.089,78
Lucro líquido ³ (G = E - F)			2.223.585,59
Lucro líquido/ha			407,25

Fonte: Scot Consultoria

¹ Ebitda: lucros antes de juros, impostos, depreciação e amortização (Lajida).

² Depreciações: custo ou a despesa decorrentes do desgaste ou da obsolescência dos ativos imobilizados (máquinas, veículos, móveis, imóveis e instalações) da empresa.

³ Lucro líquido: é o lucro depois de descontado a contribuição social e o Imposto de Renda.

Preços atuais e médios da saca de soja e milho

Estados	Milho (R\$/saca)			Soja (R\$/saca)		
	Atual	Média *	Diferença	Atual	Média *	Diferença
PR	24,26	22,25	9,02%	50,40	46,56	8,25%
RS	25,99	23,94	8,58%	49,69	46,24	7,46%
MT	16,14	14,46	11,68%	43,45	36,84	17,93%
MS	21,17	18,89	12,05%	47,19	42,20	11,83%
GO	20,67	19,87	4,01%	46,10	41,84	10,18%
SP	27,32	24,19	12,94%	51,01	45,42	12,31%
MG	24,91	22,07	12,86%	48,32	42,94	12,51%
BA	27,14	21,31	27,34%	44,68	40,18	11,20%
MA	-	-		43,93	39,61	10,92%
SC	26,68	23,62	12,96%	-	-	

Fonte: AgRural/ Scot Consultoria

* período de 2001 a 2008 corrigido pelo IGP-DI

Safral

Aviação agrícola: asas para a agricultura

Júlio Augusto Kämpf*

NESTA DÉCADA, a evolução da frota nacional de aeronaves agrícolas mostra dois períodos distintos:

- De 2000 a 2004, com crescimento substancial, tendo passando de 960 para 1.211 aviões. O incremento foi de 26% e a participação das unidades de produção nacional na frota caiu de 76% para 71%;
- De 2005 a 2006, com arrefecimento no ritmo da comercialização, o número de aeronaves permaneceu relativamente estável. Em 2005 houve queda e depois começou uma ligeira recuperação em 2006 e 2007.

Esse movimento é perfeitamente justificável e reflete o comportamento da renda no campo, em particular no setor de grãos. Nas safras 2004/05 e 2005/06 foi necessário um pesado ajuste, depois de anos seguidos de expansão e investimento. Na safra 2006/07, houve a reversão do ciclo de baixa e os agricultores se dispuseram a novas inversões, que continuaram em 2007/08.

De fato, a área tratada com aeronaves permaneceu estável de 2004 a 2006, no patamar de 18 milhões de hectares. Em 2007, a estimativa é de uma área de 18,5 milhões de hectares.

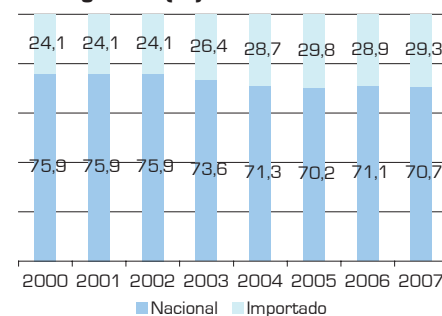
A estatística a respeito do uso de aeronaves agrícolas é precária. A avaliação é feita por estimativa, a partir de depoimentos pessoais. Os indícios apontam para o incremento do uso do avião em diversas culturas e tipos de serviço, com destaque para o uso em cana de açúcar, de fungicidas em soja e banana, de desseccantes em arroz.

Na recuperação sentida em 2007, aparecem a aplicação de:

- Fungicidas em arroz irrigado;
- Fertilizantes e inseticidas em projetos de reflorestamento;
- Defensivos em culturas de citros;
- Combate a incêndios florestais;

A sobrevalorização do real estimula a importação de aeronaves agrícolas. Além das tradicionais aeronaves usadas, com mais de 20 anos, há uma tendência na

Brasil: frota da aviação aeroagrícola (%)



Fonte: Aviação em Revista

aquisição de aeronaves novas, modernas, com motores turbo-hélice.

Tudo isso contribui para a modernização e aumento da produtividade da frota. A compra de aeronaves importadas goza de condições vantajosas de financiamento, oferecidas diretamente pelo fabricante. ■

* Presidente do Sindicato Nacional das Empresas de Aviação Agrícola

Brasil: evolução da área plantada (milhões de hectares)

Safra	2002/03	2003/04	2004/05	2005/06	2006/07
Área	49.085	53.034	53.436	52.624	52.837

Fonte: MAPA (arroz, feijão, milho, soja, sorgo, cereais de inverno, banana e cana)

Desafios ao crescimento

- Disponibilidade de linha de crédito, assim como ocorre para a aquisição de modernos pulverizadores auto-propelidos, com recursos do Moderfrota;
- Preço dos combustíveis aeronáuticos, em especial o da gasolina de aviação (AvGas 100/130), em patamar alto (cerca de US\$ 1,70/litro), devido à tributação elevada e à alíquota da Cide (Contribuição de Intervenção de Domínio Econômico), equiparada à da gasolina automotiva e não a dos demais combustíveis aeronáuticos;
- Aprovação do Projeto de Lei nº 067, em tramitação no Senado Federal, que equipara a alíquota da Cide da gasolina aeronáutica a do querosene aeronáutico.
- Maior utilização do álcool como combustível alternativo à gasolina, devido ao maior número de aeronaves propelidas, oficial e legalmente, a álcool: Entre as aeronaves vendidas pela Embraer e as convertidas usando kits também comercializados pela Embraer, o total é de aproximadamente 192 aparelhos, o equivalente a 15% da frota. O cálculo não inclui as conversões irregulares;
- Maior entrosamento do setor de Aviação Agrícola com órgãos oficiais como a Anac e o Ministério da Agricultura, com a implantação da Divisão de Aviação Agrícola, para ações de fomento e aperfeiçoamento.
- Implementação de campanhas de divulgação e, principalmente, de contatos diretos entre as lideranças dos setores. E, estímulo à participação dos representantes dos Ministérios da Saúde e Meio Ambiente, de modo que a aviação agrícola seja mais aliada da causa ambiental e, não o contrário.

Laranja I

Preocupações legítimas

Irene R. Troccoli*

DURANTE A 30ª Semana da Citricultura, tradicional evento da área de produção e de pesquisa, ocorrido no último mês de junho, a Associação Brasileira de Citricultores (Associtrus) expôs sua grande preocupação atual, que é a incompatibilidade entre seus custos de produção e os preços recebidos pela fruta.

Essa incompatibilidade pode ser verificada sob duas óticas:

Primeira: desde que a taxa do dólar ante o real passou a refletir a valorização da moeda brasileira, os produtores tiveram dificuldades. Seus contratos de fornecimento à indústria, previamente fechados e indexados à moeda norte-americana, passaram a lidar com a incongruência de pagar insumos em reais e receber a remuneração por sua fruta referenciada ao dólar cadente. De fato, os dados do Cepea/Esalq mostram que, desde 2004, a diferença entre os preços médios anuais, em ambas as moedas, recebidos pela laranja vendida em São Paulo via contratos a preço fixo, vem diminuindo de forma consistente.

Segunda: A confrontação direta entre os preços recebidos e os custos reais de produção. No último bimestre abril-maio, os valores dos custos reais ficaram superiores ao preço médio recebido (deflacionado pelo IGP-DI, para março de 2008, de R\$ 9,50 por caixa, calculado pelo Cepea/Esalq).

Rendimento (cx/ha)	Custo de produção (R\$/cx)
893	12,14
716	14,53
537	16,15

Fonte: Associtrus (2008)

De fato, em termos ponderados pela distribuição da área cultivada nas quatro regiões de São Paulo, o rendimento físico da lavoura de laranja, em 2006, seria de 609 caixas por hectare¹. Na hipótese da situação ter-se mantido inalterada, ficaria consubstanciado o prejuízo aos plantadores de uma forma genérica.

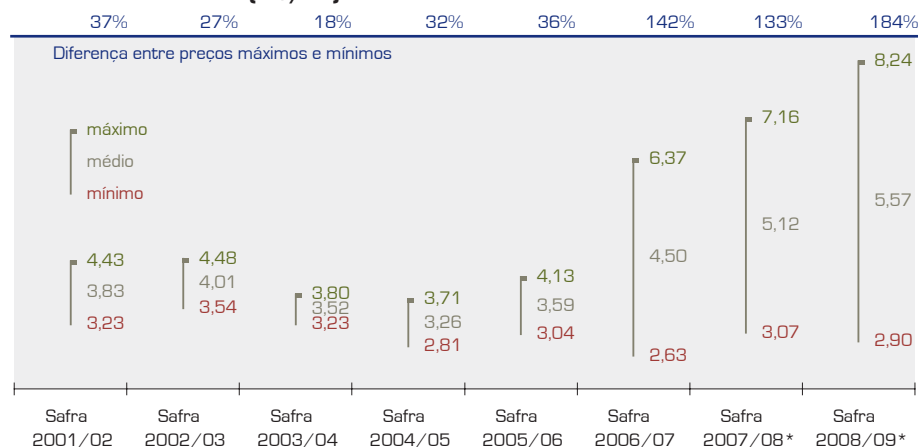
Outro elemento complicador para o entendimento entre os *players* do mercado é o sistema remuneratório preferido pela maior parte dos citricultores. O modelo é à base de contratos de fornecimento a preço fixo, com possibilidade de validade tanto de curto prazo (um ano apenas) quanto de prazos mais longos (até cinco anos). Isso porque o sistema possui uma característica intrínseca muito especial, representada pela influência da situação de oferta e demanda do suco.

Quando a situação é normal, a dispersão entre os valores máximos e mínimos registrados nos contratos tende a ser relativamente curta, pois a estabilidade do mercado não justifica variações expressivas por parte dos agentes econômicos envolvidos – produtores de laranja e industriais do suco.

Já quando a situação é de turbulência, com aumento das cotações, como ocorreu entre 2004 e 2007, isso naturalmente se reflete nos patamares de preços negociados para os contratos de fornecimento que estão sendo fechados naquele momento.

Essa realidade foi captada com perfeição pelo Cepea/Esalq, em pesquisa realizada em São Paulo, tendo ficado evidentes as distorções trazidas pelo impacto nos preços do suco ocasionado pelos prejuízos nas safras floridianas. Até fins de abril úl-

São Paulo: preços para a média dos contratos de venda à indústria (R\$/cx)



* Dados parciais. Fonte: Cepea/Esalq

São Paulo: preços médios recebidos pelos citricultores¹

Ano	US\$/cx	R\$/cx
2001	3,8	15,6
2002	4,0	17,9
2003	3,5	13,4
2004	3,3	10,8
2005	3,6	9,3
2006	4,5	10,3
2007	5,6	10,9
2008 ²	5,6	9,5

Fonte: Cepea/Esalq

À exceção de 2008; R\$ deflacionado pelo IGP-DI para março de 2008; US\$ deflacionado pelo CPI para março de 2008

¹ Média das regiões produtoras do estado de São Paulo para contratos a preço fixo de 1, 2 e 3 anos
² Janeiro a maio

timo, a dispersão entre os valores máximo e mínimo contratados pelos citricultores paulistas, desde a safra 2001/02, atingiu seu ápice em 2007/08, ao alcançar 133%, demonstrando tendência a manter-se elevada em 2008/09 (diferença de 184%).

Não por acaso, o grande responsável por esse fenômeno foi, fundamentalmente, a disparada dos valores máximos, combinados com o estabelecimento dos contratos novos, que passaram a conviver com os valores mais baixos dos acordos fechados antes da valorização das cotações, e que ainda vigoram para as safras 2007/08 e 2008/09.

Essa situação desconfortável de convívio entre valores muito díspares, com certeza, contribui para fermentar a insatisfação no campo, pois os citricultores receberão pagamentos mais – ou menos – alinhados com a remuneração pelo suco auferida pela indústria naquele momento. Contudo, há a expectativa de que os intervalos ainda possam vir a diminuir, visto que os valores das safras 2007/08 e 2008/09 ainda não são os finais. Muitas indústrias estão renegociando os seus contratos com os produtores neste ano e reajustando o valor negociado na última safra, na perspectiva de que o citricultor, na temporada 2008/09, continue com a mesma processadora.²

Em que pesem os tradicionais desencontros de interesses entre as empresas processadoras e os citricultores paulistas, com di-

Convergência de preços não é a única dificuldade

É sabido que alinhar os interesses dos citricultores com os da indústria transformadora da fruta não é tarefa fácil. Afinal, muitos são os elementos de diversas origens que atuam por trás da questão de uma simples convergência de cifras e das condições entre as partes; há aqueles afetos diretamente ao campo, tais como a disputa territorial por outras culturas (cana, eucalipto), a premência do combate ao greening, e as complexas consequências logísticas trazidas pela tendência à migração dos pomares para a porção sudoeste do estado de São Paulo; há as questões comerciais aplicadas às exportações do suco, consubstanciadas na dificuldade de as autoridades diplomáticas brasileiras resolverem a questão relativa à pesada taxa-ção do suco brasileiro no mercado norte-americano; e, já na ponta do consumo, há a preocupação trazida pela concorrência com outras bebidas emergentes no mercado mundial e pela necessidade de implementar ações no mercado interno brasileiro para estimular o consumo do suco de laranja.

A situação desconfortável ainda é fermentada pelo processo investigativo aberto a pedido dos citricultores em 1999 – ou seja, há nove anos – na Secretaria de Direito Econômico (SDE), para a averiguação de suposta formação de cartel na compra da laranja por parte das empresas produtoras de suco. Em fins de 2006, por motivos legais, foi frustrada a tentativa, proposta pela SDE, de encerramento da investigação via celebração de um Termo de Ajustamento de Conduta – TAC, pelo qual as empresas investigadas pagariam multa de R\$ 100 milhões a serem revertidos ao Fundo de Direitos Difusos¹ e a um fundo de fomento da citricultura.

E o assunto prossegue sem um horizonte previsível para a Justiça decidir a respeito da análise da grande quantidade de documentos que foram encaminhados para verificação.

O Fundo de Direitos Difusos é um fundo de natureza contábil, vinculado ao Ministério da Justiça, cujo objetivo é a reparação dos danos causados ao meio ambiente, ao consumidor, a bens e direitos de valor artístico, estético, histórico, turístico, paisagístico, por infração à ordem econômica e a outros interesses difusos e coletivos.

ficuldades nas negociações entre ambos, os canais de comunicação continuam abertos, até porque não poderia ser diferente, dada a dependência mútua que apresentam.

Exemplo disso ocorreu na safra 2006/07, em plena época de fortes aumentos dos preços internacionais do suco, quando, contando com a intermediação de representantes do governo e de centros de pesquisa, produtores e indústria conseguiram alinhar os valores de suas remunerações. Na oportunidade, duas empresas³ concordaram com o estabelecimento de fórmula de bonificação para o reajuste dos contratos, referida à cotação do suco na Bolsa de Nova York.

Resta esperar que as conversações perdurem, apesar dos percalços usuais, ajudando a administrar as consequências da

reversão do quadro de oferta norte-americana de laranja e do seu suco esperada no curto prazo. ■

¹ Cálculo com base nos dados brutos de Trombin, V. G., Lopes, F. F. & Neves, M. F. *Sistema Agroindustrial de Laranja – Uma Agenda de Competitividade para a Indústria Paulista*. Trabalho realizado para a Secretaria de Desenvolvimento do Estado de São Paulo, set 07-mar 08, apresentado na 30ª Semana da Citricultura, Cordeirópolis, junho de 2008.

² Braga, D. & Boteon, M. *Preparando a Citricultura para uma Nova Década*. *Revista Hortifrutí Brasil*, ano 6, n. 68, p. 6-15, maio de 2008.

³ Sucocitricó Cutrale e Louis Dreyfus; de acordo com Braga & Boteon (2008), as que não participaram do processo de negociação argumentaram já ter renegociado individualmente com seus fornecedores.

* Professora de Marketing e de Estratégias Empresariais. Mestre em Administração e Desenvolvimento Empresarial

Laranja II

Flórida sofre com doenças e especulação imobiliária

Irene R. Troccoli*

EM MAIO último, o mercado brasileiro de laranja e de seu suco foi impactado pela divulgação do primeiro levantamento da safra paulista 2007/08 da fruta por parte da Secretaria de Agricultura do Estado de São Paulo. O estado, tradicionalmente responsável por cerca de 80% de toda a produção nacional, deverá colher 368,2 milhões de caixas de 40,8 kg.

A estimativa, bem próxima dos 365,8 milhões de caixas obtidas no ano agrícola 2006/07, surpreendeu os analistas da economia citrícola, tendo sido justificada pela nova metodologia de levantamento que recém passou a ser utilizada por aquele órgão público. Com isso, anularam-se os efeitos negativos do clima adverso no segundo semestre de 2007, que conjugou índices pluviométricos acima dos normais em julho e tempo seco de meados de agosto até o meio de outubro. Assim, não se consolidou a expectativa do mercado de uma colheita pelo menos 7% inferior a de um ano antes.

Apesar desse número ainda estar sujeito a alguns ajustes, é certo que os eventuais acertos deverão ser de pequena monta. Isso preocupa o segmento citrícola brasileiro, tendo em vista fatos externos que estarão influenciando o mercado internacional do suco:

1. A diminuição na demanda pela bebida nos EUA desde que furacões em 2004 e 2005 prejudicaram fortemente os pomares floridianos e forçaram o aumento dos preços varejistas do suco;
2. A previsão de recuperação da safra de laranja 2007/08 da Flórida.

A nova situação da oferta da fruta no mercado norte-americano representa uma grande mudança em relação ao quadro que ali se configurou a partir de 2004, quando quatro furacões atingiram a Flórida, sendo um em agosto (Charley), e os demais três em setembro (Frances, Ivan e Jeanne). Em outubro de 2005, foi a vez de o furacão Wilma atingir o estado.

Como se não bastassem os danos causados diretamente pelos fenômenos meteorológicos, eles se incumbiram de causar ainda mais prejuízos aos pomares de

laranja locais em termos fitossanitários. Isso porque seus ventos disseminaram o cancro cítrico, doença bacteriológica altamente contagiosa, que leva as folhas e frutos a caírem prematuramente, além de ocasionar lesões na própria fruta. Apesar de não impedir o consumo da laranja por não causar alterações em seu sabor, o cancro desvaloriza sobremaneira o seu preço.

Anteriormente à ocorrência dos furacões de 2004/05, a Flórida já havia aplicado um programa controle do cancro, com duração de dez anos. As ações



Abecirus/Henrique Santos

consistiram na destruição de todas as árvores encontradas em um raio de aproximadamente 580 metros das áreas contaminadas. Com a disseminação da doença causada pelos furacões no início de 2006, o método de controle, que cobriu perto de 35,4 mil hectares de plantações comerciais de *citrus* – o equivalente a 12% do total plantado no estado em 2004 – e levou à erradicação de aproximadamente 11,3 milhões de planta –, foi abandonado.

As autoridades do USDA entenderam que o espalhamento causado pelos furacões tornou impossível a erradicação plena da doença. De acordo com a comunidade científica norte-americana, apenas o furacão Wilma levou o cancro a contaminar até 89 mil hectares de plantações comerciais de *citrus* – que se somaram aos mais de 32 mil hectares atingidos pelo cancro após os furacões de 2004. Em outras palavras, a área total plantada com *citrus* na Flórida teria que sofrer erradicação de mais de 25%, o que, segundo os produtores, tornaria muito difícil a sobrevivência da própria atividade. Além do mais, o custo do novo programa de erradicação aos cofres públicos ultrapassaria em muito a verba federal anualmente destinada ao controle do cancro, da ordem de US\$ 36 milhões.

Assim, passou-se a pensar em uma nova forma de abordagem, na qual, por meio da implementação de práticas gerenciais

específicas, buscari-se-ia manter os níveis bacteriológicos sob controle tanto quanto possível, de forma a possibilitar a continuidade da produção citrícola e a proteger os pomares não atingidos.

De acordo com o Florida Citrus Mutual¹, essa abordagem incluiu, por exemplo, o desenvolvimento e a implementação de protocolos sobre o cancro, a vigilância das fronteiras para evitar a entrada de novas doenças, e a pesquisa científica – que atualmente envolve mais de uma centena de projetos em andamento – voltada para a busca de soluções tanto para o cancro cítrico quanto para o greening.

A fitossanidade – se bem que é o maior – não é o único entrave à retomada da produção floridiana de laranja. No caso, o avanço da urbanização na porção centro-sul deste estado norte-americano, onde se concentram as plantações de laranja, tem causado a valorização das terras.

Com isso, os citricultores depararam com um dilema de:

- Aplicar investimentos elevados e de longo prazo na formação dos pomares e lidar com a ameaça latente do cancro e do greening;
- Vender suas terras por preços atraentes para incorporadores imobiliários.

Não causa estranheza, portanto, a desistência da atividade observada em parte dos produtores de laranja. E mesmo aqueles que resistem em abandonar a atividade primária, estimulados pelo fato de as terras na Flórida beneficiarem-se de menores impostos quando utilizadas para a produção comercial de alimentos, poderão avaliar que os riscos da citricultura podem ser, atualmente, elevados demais em comparação aos de outras atividades viáveis.

A conjugação de todos esses fatores ajuda a explicar vários fenômenos:

Primeiro: A safra de laranja 2007/08 da Flórida, prevista pelo USDA, em março último, estar em patamar ainda 31% inferior aos 242 milhões de caixas alcançados em 2003/04, apesar da recuperação em relação à temporada anterior.

Segundo: O aumento do preço varejista do suco de laranja. No último mês de

EUA: produção de laranja (milhões de caixas)

Ano-Safra *	Produção	Variação Anual [%]
1999/00	233,0	
2000/01	223,3	-4,2%
2001/02	230,0	3,0%
2002/03	203,0	-11,7%
2003/04	242,0	19,2%
2004/05	149,8	-38,1%
2005/06	147,7	-1,4%
2006/07	129,0	-12,7%
2007/08 ¹	167,0	29,5%

* Início na época de floração no primeiro ano e término no final da colheita no segundo ano

¹ Previsão em março de 2008

Fonte: USDA

fevereiro registrou-se uma elevação de 42% em relação a fins de 2005. É um fato nada alvissareiro, ante a acirrada disputa travada no mercado de bebidas pelos vários tipos de produtos à disposição dos consumidores, além dos sucos de frutas alternativas à laranja. As chamadas bebidas funcionais², a água engarrafada e as bebidas isotônicas têm caído no gosto do público nos países de maior renda *per capita*, algumas delas escudando-se no fato de serem menos calóricas que os sucos de frutas. Além do mais, nos mercados mais maduros, os consumidores desejam explorar novos produtos e novas marcas que reflitam seus valores e seus estilos de vida.

Existe uma tendência declinante do consumo *per capita* de suco de laranja pelos norte-americanos pois, para a temporada 2007/08, a previsão do USDA é de que o volume não chegue a 19 litros, contra 26 litros em meados da década de 1990. ■

Impacto do greening

- Doença muito mais danosa aos produtores de laranja que o cancro;
- seu efeito bacteriológico causa amargor no sabor da fruta, tornando-a imprópria para qualquer uso, além de matar a árvore.
- é transmitida pelo inseto *Diaphorina citri*, detectado pela primeira vez na Flórida em 1998;
- requer o controle da população do vetor por meio do uso de inseticidas, de forma a diminuir a intensidade da disseminação da bactéria.

¹ Organização de citricultores da Flórida que atualmente congrega mais de oito mil membros.

² São consideradas bebidas funcionais aquelas que se propõem a produzir efeitos benéficos adicionais à saúde devido ao oferecimento de nutrientes importantes que ajudam a prevenir doenças.

* Professora de Marketing e de Estratégias Empresariais. Mestre em Administração e Desenvolvimento Empresarial

The image shows two tall, white industrial distillation columns. Each column is wrapped in a spiral metal ladder with yellow railings. The columns are set against a blue sky with scattered white clouds. At the base of the columns, there are complex industrial structures with metal frameworks and piping.

ESPECIAL UNICA

**A NOVA AGENDA
DO SETOR
SUCROENERGÉTICO**

APRESENTAÇÃO

Na mira do holofote global

Marcos Sawaya Jank*

Vivenciar a incrível revolução, de impacto mundial, que hoje tem os biocombustíveis como epicentro é uma experiência marcante, como podem atestar todos aqueles que, de alguma forma, estão próximos do assunto – de investidores, empresários e profissionais do setor a especialistas e executivos que desenvolvem o trabalho institucional sobre o tema, passando por acadêmicos, pesquisadores e órgãos governamentais de todo o mundo que continuamente esmiuçam o assunto nos seus mínimos detalhes. Nesta edição de *Agroanalysis*, reunimos uma coletânea de artigos que, no seu conjunto, oferecem uma visão panorâmica sobre as principais frentes em que se dá esse debate, tão acirrado e detalhista quanto fundamental para o futuro de nosso planeta.

Nessa ampla e decisiva discussão, a presença brasileira se dá por meio de uma indústria que, por ser a primeira atividade econômica documentada do País, tem cadeira cativa na própria história do Brasil: a indústria da cana-de-açúcar. Praticamente ao mesmo tempo em que o mundo – particularmente os Estados Unidos e a Europa – decidiu que os biocombustíveis poderiam ser uma alternativa importante, seja para reduzir a dependência do petróleo, seja para combater as mudanças climáticas causadas pelo aquecimento global, o etanol brasileiro produzido de cana subiu ao centro do palco e de lá não saiu mais. O motivo é simples mas nem sempre óbvio para os próprios brasileiros, acostumados que estão com a presença do “álcool comum” em seu dia-a-dia há décadas e habituados a concluir que a única vantagem ligada a sua utilização é o preço inferior ao da gasolina.

O fato é que a experiência do Brasil com o etanol de cana, que começa na década de 20 e se torna significativa com a chegada do Proálcool em 1975, é a mais bem-sucedida do planeta em termos de utilização de um biocombustível em larga escala. Portanto é aqui, em nosso país, que está o exemplo concreto a ser examinado por outras nações interessadas. Esse processo de aprendizado sobre a experiência brasileira ocorre em ritmo acelerado e nos tem apresentado situações complexas, nem sempre equilibradas e ocasionalmente suspeitas, envolvendo toda sorte de *players* e um amplo leque de interesses. Eles podem ser setoriais, nacionais, regionais, políticos ou técnicos, quando não envolvem todos esses aspectos em esforços que vão de bem-intencionados a pouco louváveis, como a proteção a poderosos *lobbies*, a busca por soluções nacionais para questões que não respeitam fronteiras entre países, ou mal-disfarçadas tentativas

de enraizar obstáculos protecionistas e distorcivos ao comércio internacional dos biocombustíveis.

Nas páginas seguintes, esses e outros temas são explorados em profundidade por integrantes da principal entidade representativa do setor sucroenergético brasileiro, a Unica – União da Indústria da Cana-de-Açúcar. Os textos trazem detalhes nem sempre conhecidos do público brasileiro, relatados por profissionais que estão na linha de frente, no Brasil e no exterior, contribuindo para ampliar a conscientização e garantir que discussões surpreendentemente minuciosas não tomem rumos que passem longe de objetivos construtivos, pragmáticos e justos. De forma esclarecedora e embasada, os artigos abordam questões como os desafios para a consolidação formal do etanol na matriz nacional de combustíveis e sua transformação em *commodity* global e políticas de comércio dos mercados internacionais; essas são as questões relacionadas à competitividade. Um segundo grupo de temas aborda questões ligadas à sustentabilidade, como a proliferação de iniciativas em várias partes do mundo que pretendem desenvolver a certificação do etanol, os projetos de responsabilidade corporativa das usinas e a acalorada discussão sobre os efeitos da produção de biocombustíveis sobre estoques e preços dos alimentos.

Essas duas abordagens, competitividade e sustentabilidade, representam dois dos três principais pilares estratégicos da Unica que tem caracterizado a nova gestão da entidade a partir de junho de 2007. O terceiro, mas não menos importante pilar, permeia todos os temas e atividades acima e será o foco principal deste prólogo: a comunicação.

A importância da comunicação

Ao examinarmos de perto situações e processos vitais para o futuro dos biocombustíveis no Brasil e no mundo, fica claro que na grande maioria dos casos, debates e polêmicas que muitas vezes elevam a temperatura ao redor de mesas de negociações são fruto ou da ausência de informações precisas, ou da disseminação intencional de detalhes enviesados ou baseados em exemplos isolados, que por si só não representam padrões ou práticas habituais do setor sucroenergético brasileiro. A pressa que o mundo parece ter para adquirir alguma compreensão sobre a produção e o uso dos biocombustíveis também abre espaço para conclusões simplistas, que acabam aceitas por parcelas importantes da opinião pública, principalmente quando não são devidamente e rapidamente confrontadas com explicações baseadas em fatos concretos em vez de “achismos”.

Esse cenário ilustra bem o caráter fundamental da comunicação, como ferramenta que permeia todos os esforços ligados aos biocombustíveis, tanto no plano nacional quanto no global. Com os holofotes do mundo apontados para o Brasil desde a ida de George W. Bush ao Congresso americano em 2007 para anunciar planos ambiciosos de produção e uso do etanol nos Estados Unidos, o aprofundamento do trabalho de comunicação da indústria brasileira da cana-de-açúcar passou

a ser inadiável. Exercida em suas várias formas com agilidade e foco, a comunicação permite que objetivos específicos ligados à competitividade e à sustentabilidade do etanol brasileiro de cana sejam perseguidos com reais chances de transmitir a realidade à opinião pública. É o que se tem observado ao longo dos últimos meses, na medida em que a atuação do setor vem sendo ajustada e expandida.

O relacionamento com a mídia é um dos aspectos que sofreu alterações, passando a privilegiar o atendimento pleno e ágil às inúmeras demandas que chegam diariamente. O atendimento independe da postura prévia do veículo, pois não tratar com veículos ou jornalistas que tenham se mostrado hostis ou críticos no passado significa perder a oportunidade de esclarecer as questões que geraram matérias negativas em outras oportunidades. Na média, o volume de demandas por veículos de comunicação, consultorias que produzem conteúdo editorial e pesquisadores que se dedicam ao etanol em números crescentes, já ultrapassa a marca dos 40 contatos por dia na Unica, tendo superado 50 em dias mais movimentados.

Cerca de 30% desses contatos vêm de agências internacionais e grandes veículos do exterior, especialmente dos Estados Unidos e da Europa: de outubro de 2007 a julho de 2008, a Unica recebeu em sua sede em São Paulo jornalistas de cerca de 50 países, sem contar os inúmeros pedidos que chegam diretamente às empresas associadas. É um atendimento que consome muito tempo, pois é comum a vinda ao Brasil de jornalistas com um nível de compreensão muito limitado sobre a indústria brasileira da cana. Para evitar que relatos incompletos ou equivocados circulem pela mídia internacional, é essencial equipar esses jornalistas adequadamente, garantindo acesso e transparência para que todos conheçam de perto a realidade do setor.

Complementando o atendimento aos que nos procuram, a Unica assumiu uma postura pró-ativa, efetivamente levando à mídia informações inéditas e construtivas sobre o setor, seus planos e atividades. E quando informações incompletas ou equivocadas sobre o setor são divulgadas por algum veículo, a Unica também toma providências para que haja a devida correção. Dependendo da gravidade do erro divulgado, a busca pela correção pode variar do simples envio de uma carta ao editor à publicação de uma errata, chegando a uma divulgação ampla da correção para casos mais extremos, em que o veículo se recusa a informar seu público sobre erros que tenha divulgado. Esse aspecto do trabalho de comunicação é inevitável, devido à natureza *conectada* do mundo em que vivemos. Inúmeros estudos mostram que, se uma informação errada impacta a mesma pessoa duas ou três vezes, ela passa a ser considerada fato. Especialistas estimam que devido ao fluxo rápido da informação, uma informação prejudicial precisa ser corrigida dentro de, no máximo, uma hora para evitar danos mais graves.

A produção interna de conteúdo jornalístico, que também acaba por impactar o trabalho da mídia, passou a ser realiza-

da por uma equipe própria que hoje acompanha, em tempo real, as principais atividades com participação dos executivos e especialistas da Unica. Reportagens, entrevistas e artigos são disseminados através do site da entidade, que foi totalmente reformulado, e da *newsletter* eletrônica diária *Notícia Unica*. Antes um veículo com distribuição restrita a associados, a *newsletter* agora pode ser recebida por qualquer pessoa interessada, bastando para isso preencher um cadastro simples no site da entidade (www.unica.com.br).

Complementando a exposição gerada por mídia espontânea e por meio da pró-atividade, a Unica lançou em 2007 sua primeira campanha publicitária, com o objetivo de fixar na mente do consumidor brasileiro inúmeros aspectos importantes e positivos a respeito da produção e uso do etanol no Brasil – aspectos até então pouco disseminados ou compreendidos. Dessa forma, começa a crescer a conscientização sobre as contribuições do etanol de cana-de-açúcar para a sociedade como um todo, que vão muito além do preço vantajoso e incluem ganhos ambientais, sociais, tecnológicos e econômicos.

A campanha de 2008, lançada em agosto, foi além e instituiu uma nova marca para o etanol brasileiro de cana, facilitando a disseminação dos benefícios do combustível limpo, renovável e brasileiro. (mais informações no site de apoio da campanha 2008: www.etanolverde.com.br). Nessa mesma linha, a Unica também realizou este ano suas primeiras campanhas publicitárias fora do Brasil, a primeira delas nos Estados Unidos com foco na tarifa imposta pelo governo americano às importações do etanol brasileiro e apoio de um site voltado para o consumidor americano (www.sugarcaneethanolfacts.com). A segunda campanha no exterior, lançada na Europa e dirigida à classe política e a formadores de opinião, teve como foco o processo de aprovação da chamada Diretiva Européia, que pode levar a mais importações de etanol brasileiro pelo Continente Europeu.

A julgar pela temperatura do debate, a demanda aquecida e ainda crescente pelo etanol no mercado interno brasileiro e o desejo, que se manifesta em várias partes do mundo, de examinar e talvez adotar solução semelhante à nossa para diminuir a dependência nos combustíveis fósseis, fica claro que o trabalho de comunicação em nome do setor sucroenergético nacional vai continuar extremamente demandado. Qualquer setor que atinja a escala e a penetração de mercado hoje conquistada pela indústria da cana-de-açúcar no Brasil terá sempre que enfrentar diversos questionamentos, principalmente os ligados à sustentabilidade. No caso da produção e uso do etanol, a certeza quanto às valiosas contribuições para o País é plena e amplamente demonstrável. Só mesmo um grande e permanente esforço de comunicação, que fixe perante o mundo a sustentabilidade e a competitividade do produto, pode garantir o futuro fantástico que está a nosso alcance, dentro e fora do Brasil, para o etanol brasileiro de cana-de-açúcar.

*Marcos Sawaya Jank é presidente da Unica

COMPETITIVIDADE

COMPETITIVIDADE 1

O etanol e os desafios do mercado interno

Antonio de Padua Rodrigues*
Luciano Rodrigues**

Apesar das ótimas perspectivas que se desenham para o etanol no cenário internacional, o foco da indústria brasileira nos últimos anos tem sido o mercado doméstico, alavancado principalmente pelo crescimento das vendas de veículos *flex*.

Introduzido no mercado em março de 2003, o veículo *flex fuel* ganhou rapidamente a preferência dos brasileiros e, em menos de três anos após o seu lançamento, já era responsável por mais de 80% das vendas de automóveis e comerciais leves no País. Em 2008, esse percentual já ultrapassa 90%.

Certamente o carro *flex* é um dos maiores patrimônios que o Brasil desenvolveu na rota dos combustíveis renováveis, pois o crescimento da frota *flex* aliado à competitividade do etanol em grande parte do território nacional foram responsáveis pelo renascimento do mercado de álcool combustível no País. Em março de 2003, quando surgiu o carro *flex*, as vendas de álcool hidratado estavam em declínio, e não totalizavam 250 milhões de litros mensais. Hoje, esse volume ultrapassa 1 bilhão de litros por mês, um aumento maior que 400% em cinco anos.

Esse crescimento da demanda foi o motor propulsor da expansão da produção de etanol, que saltou de 14,8 bilhões de litros na safra 2003/04 para mais de 22 bilhões em 2007/08, devendo atingir 27 bilhões de litros na safra 2008/09.

O avanço no consumo e na produção de etanol trouxe consigo uma série de benefícios econômicos, ambientais e sociais para a sociedade brasileira. Nos últimos cinco anos foram investidos cerca de US\$ 24 bilhões na expansão da capacidade produtiva e construção de novas usinas no País, gerando mais de 150 mil empregos diretos, sem contar os efeitos indiretos proporcionados pela ativação dos mercados de fatores – fabricantes de máquinas agrícolas, insumos e equipamentos industriais entre outros.

Sob o ponto de vista ambiental, é comprovado que o etanol reduz em até 90% as emissões de gases de efeito estufa, ajudando no combate aos efeitos nefastos do aquecimento global. Só para se ter uma idéia, se os 27 bilhões de litros que serão produzidos nesta safra fossem consumidos nos motores, teríamos evitado a

emissão de gases de efeitos estufa equivalente à quantidade absorvida por uma floresta adulta de 100 milhões de árvores.

Além disso, hoje o consumidor brasileiro de gasolina também gera benefícios ambientais devido à mistura do etanol. A gasolina C usada nos veículos do País possui, atualmente, 25% de etanol anidro, que tem um preço menor que o da gasolina pura na refinaria. Em média, o preço do litro do etanol anidro em 2008 tem sido R\$ 0,47 mais barato por litro, o que contribui para reduzir o preço do litro da gasolina C para o consumidor. Se contabilizarmos a economia gerada pelo uso do álcool hidratado, mais a redução do preço da gasolina provocada pela utilização do álcool anidro, chegaremos a uma poupança estimada em R\$6,6 bilhões por ano ao consumidor brasileiro, que pode gastar esse valor com outros produtos.

Cabe ressaltar ainda que o consumo de etanol tem facilitado a conquista da tão propagada auto-suficiência energética, ajudando a equilibrar a balança comercial brasileira de petróleo e derivados, que no primeiro semestre de 2008 registrou um déficit de US\$ 4,7 bilhões.

Apesar do inegável avanço no mercado doméstico de etanol e dos benefícios gerados por ele, existem vários fatos que ainda exigem maior organização e coordenação dos agentes envolvidos nesse processo. São aspectos essenciais para continuarmos progredindo na busca por uma matriz energética mais diversificada e com crescente participação dos combustíveis renováveis.

O primeiro aspecto a ser avaliado refere-se à estrutura do mercado de combustíveis no País, onde fica clara a abissal diferença entre o segmento de combustíveis renováveis e o de derivados de petróleo. Enquanto a produção de etanol é realizada por mais de 350 indústrias, agregadas em cerca de 200 grupos econômicos, a produção de gasolina é caracterizada pela existência de um monopólio, em que apenas um produtor detém mais de 95% da produção. Tal configuração permite a manutenção de preços artificiais para a gasolina, a despeito das variações nas cotações internacionais do petróleo.

Com efeito, ao mesmo tempo em que o produtor de etanol tem experimentado um segmento altamente competitivo pelo lado da produção, verifica-se a manutenção de subsídios cruzados entre os derivados de petróleo. Isso provoca distorções no mercado doméstico, em que o etanol hidratado concorre diretamente com a gasolina.

Outro ponto que merece ser avaliado refere-se à falta de mecanismos de proteção de preços e incentivos para o carregamento dos estoques de etanol pelos produtores. Como a grande maioria dos produtos agrícolas, o etanol é produzido em um período bem definido, em função da característica biológica do processo. No entanto, ele precisa ser consumido durante todo o ano, inclusive nos períodos em que não há produção. Daí a necessidade do armazenamento e estocagem privados para o consumo fora do período de safra.

Ocorre que a atual configuração do mercado de etanol não gera incentivos para que os demais agentes da cadeia de distri-

buição e comercialização carreguem estoques, tampouco para que novos agentes privados possam participar do processo. Logo, o produtor de etanol se configura como o único responsável por estocar e garantir o abastecimento na entressafra.

A tarefa é prejudicada pela falta de mecanismos de carregamento de estoque, o que impõe custos adicionais aos produtores, e de instrumentos de comercialização que permitam a proteção do preço na entressafra (como mercados futuros e contratos de longo prazo), os quais poderiam limitar os riscos de armazenamento do produtor. O desenvolvimento desses dois mecanismos é imprescindível para estimular a estocagem privada e, conseqüentemente, reduzir a sazonalidade dos preços do etanol, que se alternam nos períodos de safra e entressafra, mantendo o humor dos consumidores e empresários variando entre a euforia e o desespero.

Além dos aspectos anteriormente descritos, são inúmeros os pontos que poderiam ser analisados, entre eles a necessidade de investimento em infra-estrutura de transporte e distribuição de etanol, a falta de políticas que incentivem a pesquisa e o desenvolvimento de novas tecnologias e usos do etanol e a criação de condições para a comercialização de subprodutos do processo industrial.

Permeando todas essas vertentes está aquele que certamente é o maior desafio do mercado interno de etanol, pois afeta, em maior ou menor grau, todos os outros aspectos. Estamos falando da necessidade de um planejamento estratégico da matriz brasileira de combustíveis, com uma diretriz clara sobre a participação do etanol nessa estrutura.

Nas últimas quatro décadas observou-se uma enorme instabilidade da matriz de combustíveis no País, provocada por políticas inconstantes e emergenciais que geraram pelo menos cinco ciclos de mudanças. No primeiro ciclo, iniciado na década de 70, observou-se um aumento crescente do uso do diesel em detrimento do consumo de gasolina, processo que foi induzido por uma política de preços subsidiados para o diesel. A segunda onda de substituição aconteceu na década de 70 com o lançamento do Proálcool, que inicialmente incentivou o uso do álcool anidro misturado à gasolina e, após o segundo choque do petróleo, viabilizou a entrada dos veículos movidos a álcool hidratado no mercado. No final da década de 80, o governo reduziu os incentivos à produção e uso do etanol, e a gasolina recuperou rapidamente espaço no mercado automotivo, concretizando mais um processo de substituição.

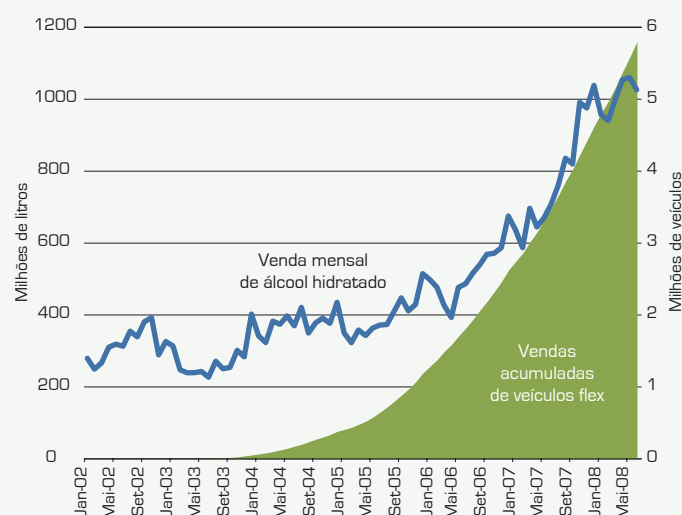
O quarto ciclo de mudanças ocorreu na década de 90, com a introdução do gás natural no mercado de combustíveis automotivos, incentivada pelo excedente temporário de oferta com a importação do gás boliviano e pelos preços baixos. Finalmente, a partir de 2003 observou-se uma nova configuração do mercado, promovida pelo surgimento dos veículos *flex*, fato que, como descrito anteriormente, permitiu uma forte recuperação do mercado de etanol.

Ocorre que essa ciclotimia observada no mercado de combustíveis nos últimos anos gera insegurança aos consumidores e incertezas aos investidores, fazendo com que o mercado não opere da forma mais eficiente. Portanto, é essencial e urgente

a definição de uma matriz energética consistente e duradoura, que crie um ambiente estável para os investimentos e atenda às expectativas dos vários agentes envolvidos direta e indiretamente no processo, sejam eles produtores, montadoras, consumidores ou governo.

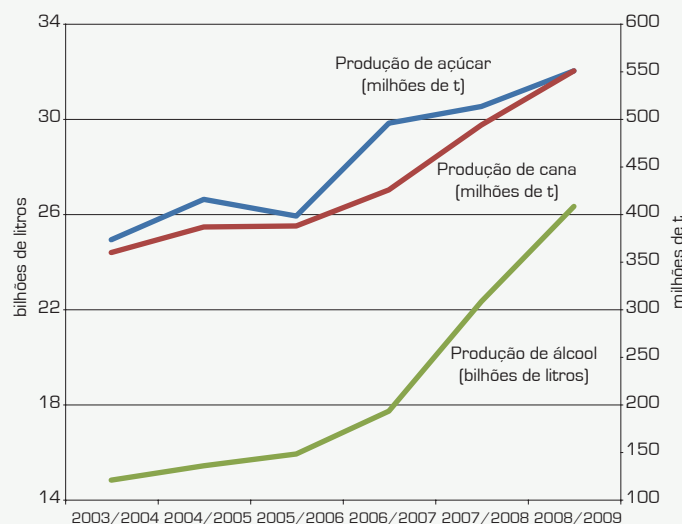
Nesse sentido, vale considerar com atenção a oportunidade que se abre com a discussão da reforma tributária no Congresso Nacional, que deverá estabelecer uma nova carga tributária para os combustíveis. A expectativa é de que seja garantida a competitividade do etanol e que o novo arcabouço incorpore as externalidades positivas dos combustíveis renováveis, que o mercado, de forma autônoma, não consegue capturar.

Brasil: consumo de etanol hidratado e vendas de veículos flex



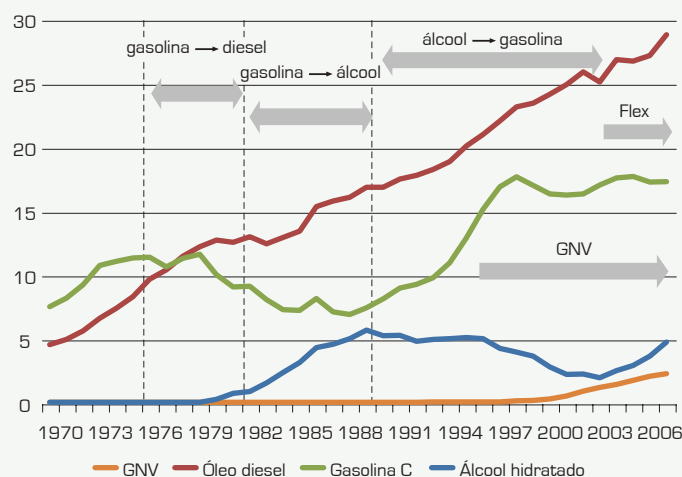
Fonte: ANP (2008) e Anfavea (2008)

Brasil: produção de cana-de-açúcar, açúcar e etanol



Fonte: Unica (2008). Nota: e = estimativa.

Consumo anual de combustíveis automotivos (tep)



Fonte: BEN (2007) e ANP(2008)

Nota: tep = tonelada-equivalente de petróleo

Em resumo, enquanto o mundo procura alternativas para reduzir a dependência do petróleo e mitigar os efeitos do aquecimento global, o Brasil está em uma posição privilegiada, pois dispõe de uma fonte limpa, renovável e competitiva. Consolidar essa liderança na onda da bioenergia é um enorme desafio. Está na hora de definirmos aonde queremos chegar e, a partir de instrumentos compatíveis com uma economia de mercado, estabelecer políticas de longo prazo para atingir os objetivos traçados.

*Antonio de Padua Rodrigues é diretor técnico da Unica

** Luciano Rodrigues é assessor econômico da Unica

COMPETITIVIDADE 2

Ninguém é líder por acaso

Alfred Szwarc*

Para um setor produtivo conquistar a dimensão e a importância que a indústria brasileira da cana-de-açúcar atingiu é preciso mais do que capital e competência empresarial. É necessário capacitação técnica e investimento permanente em pesquisa e desenvolvimento. É uma corrida de longa distância em que a superação para maior produtividade, competitividade e conquista de mercados, englobando objetivos sociais e ambientais, é um desafio permanente. O conhecimento e a

capacitação tecnológica adquiridos nesse processo resultam em efeitos positivos para toda a cadeia produtiva envolvida, criando novas oportunidades e desenvolvimento social em um ciclo virtuoso.

Há vários anos a indústria da cana-de-açúcar, instituições de pesquisa, fabricantes de equipamentos e de insumos e consultorias especializadas, vem contribuindo para o desenvolvimento tecnológico nas áreas agrícola e industrial, levando a indústria brasileira a ocupar posição de liderança no cenário internacional. Embora não se disponha de registros precisos sobre os investimentos realizados em pesquisa e desenvolvimento na indústria da cana, estima-se que ao longo dos últimos 30 anos, tenha sido investido perto de um bilhão de dólares, principalmente pelo setor produtivo.

Na área agrícola, o melhoramento genético da cana-de-açúcar e métodos avançados de manejo da cultura foram os principais responsáveis pelo aumento significativo na produtividade. Dezenas de novas variedades de cana permitiram, dentre diversos benefícios, melhor resposta a pragas e doenças e produção eficiente em solos pobres e com menor capacidade de reter umidade. A utilização da vinhaça na ferti-irrigação transformou um problema ambiental em uma solução que apresenta atratividade econômica e agrônômica.

A adoção de práticas avançadas da “agricultura de precisão”, como o georeferenciamento e o monitoramento por satélite no cultivo da cana, permitiu alcançar um novo patamar de gestão do agronegócio. No período compreendido pelas safras 1975/76 a 2007/2008 o rendimento agrícola médio, expresso como produção de cana por hectare, cresceu 1,6% ao ano. Nesse período, o ciclo econômico do canavial também aumentou, com a duplicação do número de cortes antes de sua reforma, e o número de dias de safra aumentou de 165 para até 220. Igualmente, a tecnologia de cultivo orgânico da cana evoluiu admiravelmente.

Ao mesmo tempo, foram expressivos os avanços na área de processamento industrial para a produção de açúcar e de etanol. A capacidade de moagem aumentou de 5.500 para 13.000 toneladas de cana por dia, a eficiência de extração do caldo da cana passou de 93% para 98%, o rendimento fermentativo passou de 80% para 91%, e o rendimento de destilação de 98% para 99,5%. Esses e outros avanços, como a geração de energia a partir do bagaço da cana, repercutiram significativamente na redução de custos e no aumento da eficiência energética.

Apesar dos avanços alcançados, é possível obter ganhos adicionais, tanto na otimização das tecnologias existentes como mediante a adoção de novos conceitos e processos. A utilização do sistema de limpeza da cana a seco, que vem sendo introduzido na indústria, representa um importante fator para economia de água. Analogamente, o uso da nanotecnologia nos processos de destilação, possibilita economia no consumo de vapor e de produtos químicos.

As pesquisas em curso com variedades de cana geneticamente modificadas trazem uma perspectiva de aumento considerá-

vel de produtividade e, conseqüentemente, menor demanda por terras e insumos, o que sinaliza um potencial de benefícios ambientais significativos. A produção dos chamados biocombustíveis de segunda geração, utilizando o bagaço e a palha da cana, envolvem o desenvolvimento de diversas rotas tecnológicas como a hidrólise, a pirólise, a gaseificação e novos processos de fermentação. Vários países estão investindo na busca pelo domínio dessas tecnologias, que, dentro de um prazo de dez anos, podem tornar viável a produção de biocombustíveis de inúmeras matérias-primas, inclusive de lixo urbano.

A inovação tecnológica também é fundamental na concretização e ampliação do leque de aplicações dos subprodutos da cana. O domínio da rota de produção do PHB, plástico biodegradável sintetizado por bactérias que se alimentam de açúcar, e a produção de polietileno e PVC a partir do eteno, derivado do etanol, são conquistas tecnológicas que devem ser celebradas, principalmente pelos seus benefícios ambientais.

O desenvolvimento dos veículos *flex* mudou radicalmente as características do mercado automobilístico, pois permite que o consumidor tenha poder de decisão sobre a compra do combustível a ser utilizado e representa um seguro contra a falta de algum dos combustíveis e contra preços altos. A venda de veículos novos Flex, que representa cerca de 90% dos automóveis e comerciais leves (excluídos os veículos com motor diesel), é um *case* de mercado que projeta a consolidação dessa nova tecnologia. Não é por outra razão que os fabricantes de veículos de duas rodas, segmento que vem crescendo rapidamente, e que deve ultrapassar dois milhões de unidades comercializadas em 2008, se preparam para oferecer motos *flex*.

As possibilidades de uso do etanol no setor de transporte de passageiros e de cargas também são reais. Motores diesel otimizados para o uso do etanol já são realidade na Suécia, onde equipam 600 ônibus urbanos, e estão sendo avaliados para uso no Brasil. A versão mais avançada desse motor, lançada recentemente, apresenta níveis de emissão de poluentes que se aproximam de zero e atende, com folga, às severas exigências de controle de poluição da União Européia que entram em vigor em 2009.

Presentemente, esses motores estão sendo testados na Suécia em caminhões de lixo, de entregas urbanas e, também, em ônibus híbridos, que operam com etanol e energia elétrica. Outra rota tecnológica que vem sendo desenvolvida são os motores que podem operar simultaneamente com óleo diesel e etanol e ser utilizados em veículos rodoviários, tratores, motores estacionários e inúmeras outras aplicações, apresentando emissão de poluentes reduzida.

O uso do etanol na aviação é uma nova fronteira, que começou a ser desbravada com o Ipanema a álcool. Trata-se de um avião agrícola produzido em escala industrial, cujo motor movido a gasolina de aviação foi adaptado para 100% de etanol. A escalada dos preços do petróleo, que tem encarecido sobremaneira os combustíveis de aviação, e a necessidade de redução

de gases de efeito estufa no setor aeronáutico, são fatores motivadores para a busca de combustíveis alternativos e oportunidades para inovação.

A corrida pela superação apenas começou e muitas outras questões não mencionadas devem estar na mente dos corredores. No mundo globalizado e altamente competitivo em que vivemos, ninguém é líder por acaso.

*Alfred Szwarc é engenheiro, M.Sc. em Controle da Poluição Ambiental, diretor da ADS tecnologia e desenvolvimento sustentável e consultor da Unica. alfreds@terra.com.br

COMPETITIVIDADE 3

Em busca da globalização

Géraldine Kutas*
Mariana Regina Zechin**

O interesse mundial pelos combustíveis renováveis vem se disseminando vertiginosamente, com cada vez mais países iniciando a produção e o uso do etanol. Os Estados Unidos adotaram, ao final de 2007, uma ambiciosa legislação estabelecendo a meta de consumo de 136 bilhões de litros de etanol em 2022; Colômbia¹, Tailândia e dez províncias chinesas² instituíram a adição compulsória de 10% de etanol à gasolina (E-10), enquanto na Índia³ o percentual de mistura é de 5% (E-5); e na União Européia encontra-se em discussão uma diretiva propondo a mistura de 10% de combustíveis renováveis aos fósseis até 2020.

De acordo com a Agência Internacional de Energia (International Energy Agency – IEA), os biocombustíveis responderam por 49% do crescimento da oferta de combustíveis pelos países não-integrantes da Organização dos Países Exportadores de Petróleo (Opep) em 2007, e, em 2008, a participação deverá aumentar para 55%. O estudo *Energy Technology Perspectives 2008*⁴, futura publicação da IEA, revela que os combustíveis renováveis possivelmente desempenharão papel primordial, caso as pretensões mundiais em reduzir significativamente as emis-

1 Taxa de mistura de 10% instituída em 70% do território nacional.

2 Taxa de mistura de 10% instituída nas províncias de Guangxi, Anhui, Henan, Liaoning, Jilin e Heilongjiang; nas províncias de Hubei, Jiangsu, Shandong e Hebei, a adição compulsória de etanol à gasolina é válida para suas maiores cidades, estritamente.

3 Planeja introduzir taxa de mistura de 10% (E-10) em outubro de 2008.

4 Disponível em <http://www.iea.org/journalists/infocus.asp>

sões de carbono se concretizem. No cenário mais ambicioso delineado pelo estudo, a oferta de biocombustíveis avançados totaliza cerca de 700 milhões de toneladas equivalentes de petróleo, representando 26% da demanda global de combustíveis pelo segmento de transportes em 2050.

Não obstante o entusiasmo de muitos países pelos biocombustíveis, o mercado mundial de etanol permanece restrito e volátil. Em 2007, a produção mundial de biocombustíveis aumentou 20% comparada a do ano anterior, atingindo 64 bilhões de litros, enquanto o volume comercializado foi de apenas 6,6 bilhões. O Brasil continua a ser o maior exportador, com 3,5 bilhões de litros exportados em 2007 para 44 países⁵. Contudo, as vendas externas brasileiras permanecem limitadas por tarifas elevadas e barreiras não-tarifárias aplicadas por nações desenvolvidas. Dados preliminares referentes ao primeiro semestre de 2008 mostram que as exportações nacionais cresceram 20% quando comparado ao mesmo período de 2007, devido, principalmente, à competitividade do produto brasileiro relativamente ao etanol produzido a partir de cereais e à alta dos preços do petróleo.

Brasil: principais destinos das exportações de etanol, segundo ranking para o ano de 2007 (milhões de litros)

País	2004	2005	2006	2007
União Européia	384	535	582	1.008
Estados Unidos	425	261	1.749	850
Japão	223	318	228	367
Jamaica	134	135	133	312
El Salvador	29	149	183	227
Costa Rica	117	128	92	172
Trinidad e Tobago	7	36	72	160
Nigéria	108	120	43	124
Coreia do Sul	278	218	93	67
Ilhas Virgens (americanas)	-	-	-	53
Outros	703	701	242	190
Total	2.408	2.601	3.417	3.530

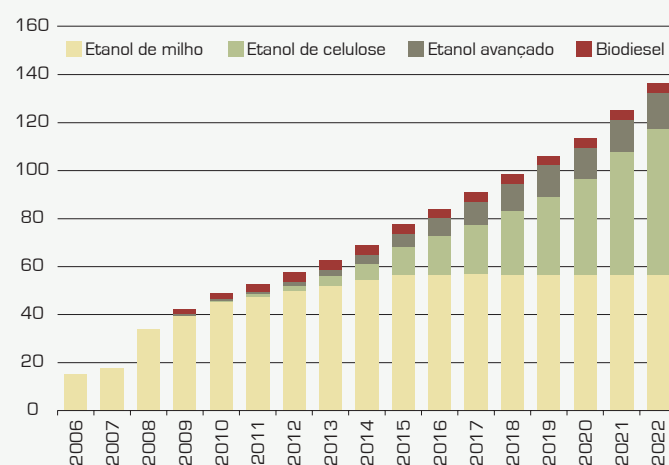
Fonte: Secretaria de Comércio Exterior

Etanol nos Estados Unidos

O programa de combustíveis renováveis dos Estados Unidos (Renewable Fuel Standard – RFS), adotado em dezembro de 2007 como parte da lei de energia americana (Energy Bill), institui um aumento do consumo de etanol no país, passando de 34 bilhões de litros em 2008 para 132 bilhões em 2022. O programa prevê rápida expansão do consumo de etanol produzido a partir de milho nos próximos anos – crescimento de 150% até 2010, seguido de um crescimento de menor magni-

tude até 2015, quando deverá atingir o limite de 56 bilhões de litros. Os 76 bilhões de litros restantes, previstos como meta de consumo até 2022, deverão ser supridos com etanol celulósico, biodiesel e o chamado, “etanol avançado”. Essa categoria agrega os combustíveis renováveis capazes de reduzir as emissões de gases causadores do efeito estufa em mais de 50%. O etanol de cana-de-açúcar se insere nessa classe, configurando excelentes oportunidades comerciais para o Brasil.

EUA: metas de consumo de etanol (bilhões de litros)



Fonte: Renewable Fuel Standard

De fato, as exportações brasileiras de etanol aos Estados Unidos aumentaram substancialmente nos últimos anos. O total atingiu 497 milhões de litros no primeiro semestre de 2008 – crescimento de 10% quando comparado ao do mesmo período de 2007.

Além da exportação direta de etanol, o setor sucroenergético nacional utiliza a estratégia da triangulação com países caribenhos, integrantes da Iniciativa da Bacia do Caribe (Caribbean Basin Initiative – CBI), para acessar o mercado americano sob condições mais favoráveis. Os países beneficiários do acordo podem re-exportar para os EUA, com isenção de tarifa, o etanol importado do Brasil e reprocessado nesses países, até o limite de 7% da demanda americana pelo produto. Dessa forma, empresas brasileiras desidratam o álcool em países como a Jamaica, por exemplo, para posterior envio aos Estados Unidos. As exportações de etanol pelo Brasil ao CBI⁶ totalizaram cerca de 946

6 Atualmente compõem formalmente o CBI: Antigua e Barbuda, Aruba, Bahamas, Barbados, Belize, Costa Rica, Dominica, Granada, Guiana, Haiti, Jamaica, Montserrat, Antilhas Holandesas, Panamá, São Cristóvão e Nevis, Santa Lucia, San Vicente e Granadinas, Trinidad e Tobago, Ilhas Virgens Britânicas. El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicarágua e República Dominicana assinaram recentemente um acordo de livre comércio com Estados Unidos (Central American Free Trade Agreement – Cafta), mas continuam a gozar dos mesmos benefícios concedidos aos integrantes do CBI. Assim, o volume de etanol importado do Brasil por esses países também foram computados, quando do cálculo das exportações brasileiras ao CBI.

5 Para contagem do número de destino das exportações de etanol pelo Brasil, computaram-se os países membros da União Européia individualmente.

milhões de litros em 2007, o equivalente a 27% das exportações brasileiras no ano.

Não obstante o aumento dos volumes exportados pelo Brasil aos Estados Unidos, a tarifação aplicada pelos americanos às importações de etanol brasileiro afeta direta e negativamente a competitividade do produto. A tarifação consiste no pagamento de US\$ 0,54 por galão de etanol importado, mais uma tarifa *ad valorem* de 2,5%. Paralelamente a essa taxa, há o benefício fiscal concedido aos *blenders*⁷, que recentemente foi reduzido de US\$ 0,54 para US\$ 0,45 por galão, segundo a Lei Agrícola (Farm Bill).

O protecionismo americano é paradoxal, por ser incompatível com o aumento da demanda vigente no país, resultante do estabelecimento do RFS e do próprio entusiasmo da sociedade americana quanto ao uso de fontes alternativas ao petróleo. O consumo doméstico de etanol carburante atingiu cerca de 26 bilhões de litros em 2007, superando, inclusive, em 18 bilhões de litros, a meta de consumo para o ano, estabelecida pelo RFS.

O crescimento exponencial da demanda de etanol nos Estados Unidos, aliado a outros fatores, como a forte alta dos preços do petróleo e condições climáticas adversas ao cultivo do milho no país, culminou na valorização dos preços mundiais do milho em aproximadamente 25% desde o início deste ano. Além da alta das cotações do milho, os preços da gasolina no mercado americano também aumentaram.

Diante da conjuntura de explosão dos preços, quer seja do milho, quer seja dos combustíveis tradicionais, consumidores e segmentos produtivos dos Estados Unidos, como as indústrias de carnes e alimentícia, condenam a aplicação de tarifas sobre o etanol. Muitos já reivindicam abertamente a suspensão ou a redução das tarifas sobre o etanol importado, como forma de amenizar a alta nos preços do milho e de fornecer combustível renovável mais barato aos consumidores americanos.

Etanol na União Européia

O mercado de etanol na União Européia está em pleno desenvolvimento, ainda que a taxas inferiores às verificadas nos Estados Unidos. Após dois anos de forte expansão, quando a produção do biocombustível aumentou mais de 70%, em 2007 a produção de etanol carburante pelo bloco cresceu apenas 11%. A demanda também continua a se expandir, atingindo 2,7 milhões de litros em 2007 (crescimento de 37% em relação a 2006) e tendo como principal fornecedor o Brasil. Quase 40% do álcool combustível consumido pela Comunidade Européia em 2007 correspondem às exportações brasileiras. Essas, incluindo etanol para fins industriais, aumentaram 42% entre 2006 e 2007, totalizando cerca de 1 bilhão de litros em 2007.

Perspectivas futuras quanto à demanda de biocombustíveis na União Européia ainda são ambíguas. De um lado, o consumo de combustíveis renováveis pelo bloco cresce devido à alta dos preços do petróleo (a adição de etanol à gasolina torna-se lu-

crativa para os distribuidores de combustíveis) e dos incentivos concedidos por alguns países membros (metas compulsórias, isenções fiscais etc.). De outro lado, a opinião pública européia torna-se cada vez mais cética sobre os benefícios decorrentes da utilização de biocombustíveis, tendo em vista o atual debate sobre alimentos *versus* bioenergia, e o risco potencial da expansão dos biocombustíveis para a preservação da biodiversidade. Nesse contexto, as discussões em torno da proposta da Diretiva sobre Fontes Renováveis de Energia, tanto no Parlamento quanto no Conselho Europeu, são extremamente complexas.

A diretiva obriga os países membros a utilizarem, a partir de 2020, 20% de energias renováveis, dos quais 10% serão empregados no setor de transportes. Espera-se que parcela majoritária dos 10%, estabelecidos como meta para o segmento de transporte, seja cumprida pelo uso de biocombustíveis, o que pode representar um mercado de aproximadamente 22 bilhões de litros de etanol por ano. No entanto, em resposta às críticas da opinião pública européia, o bloco condiciona tais metas ao cumprimento de critérios de sustentabilidade. Na proposta original da Diretiva, divulgada pela Comissão Européia em janeiro de 2008, três tipos de critérios foram instituídos para os combustíveis renováveis. Eles devem promover a redução das emissões de gases de efeito estufa em pelo menos 35%, não podem ser produzidos em áreas com altos estoques de carbono, como florestas e pantanais, e não podem prejudicar áreas de elevada biodiversidade, como florestas, pantanais, áreas preservadas e pastos de grande biodiversidade.

Contudo, o Parlamento e o Conselho Europeu pretendem estabelecer requisitos de sustentabilidade mais rígidos, incluindo critérios sociais e riscos relativos aos potenciais impactos indiretos sobre o uso da terra. Isso pode eventualmente restringir as possibilidades de exportação pelo Brasil de etanol produzido a partir de cana-de-açúcar cultivada em antigas regiões de cerrado, ou em propriedades que não disponham de áreas de reserva legal. Embora os requisitos propostos sejam igualmente válidos para produtores estrangeiros e europeus, na prática, tais exigências são muito mais severas para os países tropicais e subtropicais, onde a maior parte da biodiversidade do planeta está localizada.

A diretiva deverá ser aprovada até o final de 2008, e a compatibilidade dos critérios de sustentabilidade sugeridos pela União Européia com as regras da Organização Mundial de Comércio (OMC) desempenhará papel crucial quando da elaboração da versão final da legislação européia, a fim de garantir que esta não se torne uma nova barreira não-tarifária ao etanol.

Desafios

Ainda há um longo caminho a percorrer para tornar o etanol uma *commodity* global. Tarifas e demais barreiras têm de ser eliminadas, uma norma internacional para a especificação do etanol deve ser adotada e um amplo trabalho de caráter informativo necessita ser feito, visando a refutar mitos relativos

⁷ Agentes responsáveis em adicionar etanol à gasolina.

aos alegados efeitos sociais e ambientais negativos resultantes do uso de biocombustíveis. Desde a metade de 2007, a Unica, especialmente por meio de seus escritórios no exterior, tem contribuído ativamente para responder a esses desafios, informando e envolvendo formuladores de políticas e consumidores em todo o mundo.

*Geraldine Kutas é assessora internacional da presidência da Unica;

**Mariana Regina Zechin é analista econômica da Unica.

COMPETITIVIDADE 4

O que está em jogo nos Estados Unidos?

Joel Velasco*

Em meados de 2007, a direção da Unica, União da Indústria da Cana-de-Açúcar, tomou a decisão seminal de expandir o alcance da entidade, estabelecendo uma presença permanente fora do Brasil. Até então a Unica limitava sua atuação internacional a encontros privados e apresentações formais em conferências ao redor do mundo.

Hoje, a Unica mantém escritórios de representação em Washington e Bruxelas e, em breve, estará na Ásia. Se a missão da principal entidade representativa da indústria brasileira da cana-de-açúcar permanece a mesma, no entanto suas estratégias e táticas estão em constante evolução, para acompanhar a dinâmica de mudanças na conjuntura mundial.

Do ponto de vista de seus associados, o que está em jogo nos Estados Unidos? Os EUA continuam a ser o maior mercado automotivo do mundo, representando cerca de um terço das vendas mundiais de veículos, e respondendo por mais de 40% do consumo de gasolina do mundo. No país existem mais de 140 milhões de automóveis e 100 milhões entre caminhões e outros veículos. Só de gasolina os EUA consomem 150 bilhões de galões (565 bilhões de litros) por ano, o que os torna o maior mercado potencial para o etanol, tanto como ingrediente de mistura como substituindo a gasolina.

Com a perspectiva de queda nas vendas de carros novos, algo que já vem sendo observado no mercado americano, a demanda por gasolina vai cair, mas não de forma drástica ou a ponto de comprometer o potencial daquele mercado para os produtores de etanol. Este ano, os americanos devem comprar cerca de 14

milhões de veículos novos, o que, apesar da magnitude do número, representa o mais fraco volume de vendas em 15 anos. No atual verão do Hemisfério Norte, tradicional período de pico do consumo de combustíveis, as vendas de gasolina estão 3% abaixo do esperado.

Ao reconhecer a forte dependência dos Estados Unidos em relação aos combustíveis fósseis e à necessidade de importar petróleo (70% das necessidades do país provêm de importação) para o setor de transportes, além do peso crescente da gasolina no orçamento dos consumidores, o Congresso dos EUA aprovou em 2007 uma legislação que lança as bases para uma alternativa à gasolina. Talvez nenhuma outra mudança recente, com a provável exceção da introdução dos modelos *flex* no Brasil, tem o potencial de mudar o mercado para o etanol de cana-de-açúcar de forma tão contundente nos próximos anos.

A nova Lei de Energia estabelece um padrão para os combustíveis renováveis (RFS, na sigla em inglês) e fixa o volume mínimo de biocombustíveis que devem ser consumidos anualmente nos Estados Unidos. Para 2008, a norma exige que nove bilhões de galões (34 bilhões de litros) de combustíveis renováveis sejam adicionados aos combustíveis fósseis. Em 2022, o montante sobe para 36 bilhões de galões, ou 136 bilhões de litros de biocombustíveis.

A lei também divide a obrigatoriedade entre os biocombustíveis convencionais e os avançados. Para ser considerado avançado, o biocombustível tem de promover a redução de pelo menos 50% dos gases de efeito estufa, considerando-se a vida total do produto. A maior parte dos biocombustíveis convencionais, como o etanol de milho, é isenta da exigência em relação ao efeito estufa. O etanol de cana-de-açúcar feito no Brasil estaria entre os biocombustíveis avançados pelos padrões da RFS – a classificação do produto brasileiro está em processo de análise pela Agência de Proteção Ambiental (EPA, na sigla em inglês) dos Estados Unidos.

Outra mudança significativa que vem ocorrendo nos Estados Unidos são os fortes aumentos no preço da gasolina e seu efeito sobre as políticas públicas. Quando a gasolina ultrapassou US\$ 4 por galão, o sentimento dos consumidores mudou drasticamente. Segundo pesquisas de opinião, o preço da gasolina é hoje a maior preocupação dos consumidores, acima da guerra no Iraque e freqüentemente ligado a aflições em relação à economia. Mais de 75% dos ouvidos dizem que o alto preço da gasolina está lhes causando dificuldades financeiras.

Ao mesmo tempo em que os hábitos de uso e a preferência pelo tipo do carro estão mudando, o foco dos consumidores (leia-se eleitores) americanos está voltado para a redução dos preços nas bombas. Os políticos se esforçam para corresponder, pois os EUA, diferentemente de outros países, não impõe altas taxas sobre a gasolina. A tributação é de cerca de 10%, contra aproximadamente 45% no Brasil.

Como os dois eventos – padrões mínimos para consumo de biocombustíveis e a crise energética – afetam a indústria do eta-

nol no Brasil? O que exatamente está em jogo nos Estados Unidos? Primeiro, os americanos vão continuar a demandar etanol, provavelmente pelo menos até que a oferta atinja 14 bilhões de galões (53 bilhões de litros), montante da chamada “barreira da mistura”⁸. Com as margens de refino da gasolina muito apertadas⁹ (as margens da Valero, maior refinaria dos EUA, caíram 77% em relação ao ano passado), não é estranho que a demanda por etanol esteja crescendo rapidamente. Não apenas pela exigência federal do consumo de biocombustíveis, mas também pelo forte aumento nos preços do petróleo, os distribuidores de gasolina têm um incentivo econômico (mesmo antes do crédito fiscal de US\$ 0,51 por galão que recebem por misturar) para adicionar até 10% de etanol, que custa menos, à gasolina (a EPA confirmou no início de agosto que não irá reduzir o padrão de exigência da mistura, embora continuem a vigorar as pressões políticas para redução da produção do etanol oriundo de matéria-prima que serve como alimento).

Segundo, a produção de etanol nos EUA pode estar atingindo seu teto. De acordo com as melhores estimativas da indústria, a capacidade total de produção de etanol hoje é de 10 bilhões de galões (38 bilhões de litros). Se todas as usinas que hoje estão em estudo e em construção entrassem em operação a plena capacidade, o total chegaria a 13,5 bilhões de galões (50 bilhões de litros). Entretanto, a alta continuada na cotação do milho tem reduzido de forma tão significativa as margens sobre a produção do etanol derivado do cereal, que muitos observadores se perguntam se a produção efetiva vai de fato atingir o total da capacidade.

Dado que 10% da demanda por gasolina correspondem a cerca de 15 bilhões de galões (57 bilhões de litros) de etanol, seria razoável estimar que haverá uma falta de 1,5 bilhões de galões (5,5 bilhões de litros) de etanol nos EUA, se não forem consideradas as importações. Evidentemente esse cálculo supõe que o consumo de gasolina não caia significativamente e que as usinas de etanol de milho continuem a operar a plena capacidade, sendo que esta premissa é mais provável que a da queda no consumo de gasolina.

Vários estudos sugerem que as margens dos produtores de etanol de milho ficam próximas de zero quando o bushel (35,2 litros) de milho passa de US\$ 5. Como aponta frequentemente Robert Dineen, o principal lobista da indústria americana de etanol de milho e presidente da principal entidade representativa do setor nos EUA, a Renewable Fuels Association, “não se pode produzir um bushel de milho a US\$ 2 com um galão de diesel a US\$ 4,5”. Isto é, o preço do milho está diretamente liga-

do à alta do preço do petróleo, e a matéria-prima cara (leia-se milho) pode estar fixando o preço do etanol em níveis acima dos de mercado.

Para concluir, a decisão da Unica de se mover para o *front* internacional, com o estabelecimento de escritórios permanente nas principais capitais, foi a primeira ação do gênero empreendida por uma grande associação de produtores no Brasil e, creio eu, uma atitude que será vista daqui para a frente como um ponto de inflexão crítico para as indústrias de cana-de-açúcar e de biocombustíveis. Por enquanto, quanta diferença esse primeiro ano de trabalho fez. Nosso desafio hoje é compreender as mudanças de conjuntura e capitalizar o potencial do agro-negócio brasileiro, para expandir o alcance da indústria de biocombustíveis, não apenas pelos interesses do setor, mas também pelos benefícios da redução da dependência mundial dos cada vez mais escassos combustíveis fósseis.

*Joel Velasco é representante-chefe da Unica para a América do Norte, sediado em Washington;

COMPETITIVIDADE 5

Etanol: garantindo a qualidade para os mercados

José Felix Silva Jr.*

Um dos mais importantes desafios para a transformação do etanol em uma *commodity* global refere-se a uma clara definição da especificação do produto, que envolve métodos e unidades uniformes. Essa padronização permitirá que todos os atores do mercado, desde o produtor até o usuário final, entendam e falem a mesma linguagem, e consigam realizar negócios em bolsas de mercadorias e futuros. Com a padronização, o preço torna-se então a principal variável e passa a conter toda a informação relevante para os agentes do mercado.

No caso do etanol, verifica-se que as especificações atuais do Brasil, dos Estados Unidos e da Europa ainda apresentam diferenças de características, valores limites, unidades e métodos que não permitem a produção e a comercialização em larga escala de um único produto.

A fim de uniformizar essas especificações, e após diversos congressos, seminários e *workshops*, criou-se em julho de 2007 a Bioetanol Task Force como integrante do International Bio-

8 A “barreira da mistura” é o limite de etanol que pode ser misturado à gasolina. Segundo a norma vigente nos EUA, a gasolina pode conter até 10% de etanol, por isso usa-se o termo E-10. Incrementos na demanda de etanol seriam restringidos pela “barreira da mistura”, a não ser que o padrão E-85 de etanol, ou outras misturas maiores, sejam permitidos pelo governo federal e pelas agências reguladoras.

9 A diferença entre o custo do petróleo cru e o valor do produto resultante.

fuel Forum, um grupo tripartite, composto por técnicos do Brasil, da União Européia, e dos Estados Unidos, cujo objetivo é o de avaliar e recomendar características e limites para um primeiro passo na harmonização de uma especificação internacional. Importante ressaltar que o trabalho se insere dentro do arcabouço mais amplo do Memorando de Entendimento assinado entre os governos do Brasil e dos EUA em fevereiro de 2007, constituindo-se em um dos seus três pilares, que são a cooperação técnica, o apoio a terceiros países e a definição de padrões globais.

A primeira tarefa do grupo foi a de identificar e definir três categorias de especificações: (i) especificações similares de fácil consenso entre os países; (ii) com diferenças mas passíveis de acordo; e (iii) especificações com diferenças difíceis de compatibilização.

As especificações que podem ter consenso fácil dizem respeito à cor, aparência, massa específica, condutividade e aos elementos químicos sulfato, enxofre, cobre, ferro e sódio. Especificações com diferenças “compatibilizáveis” são aquelas de teor de etanol (que varia entre 96,8 e 98 vol % – mínimo), acidez, fósforo, pHe, gomas/res. por evaporação e cloreto.

A única especificação que apresentou dificuldades de compatibilização foi o teor de água do álcool anidro, que atinge 0,24% (em volume) na UE, 1,0% nos EUA e 0,56% no Brasil.

O Brasil aceita negociar até 0,5% de teor, mas ainda encontra resistências para esse número, principalmente da UE. O que se teme, e se pretende evitar por meio da presença constante e ativa de técnicos brasileiros nesse fórum, é que especificações muito restritivas possam se tornar barreiras não-tarifárias, dificultando ainda mais o acesso a terceiros mercados para o etanol de cana-de-açúcar.

Os métodos de análises ainda não foram avaliados, mas os estudos devem se iniciar em breve, a fim de garantir uma uniformização das análises nos diferentes laboratórios do mundo, que não influencie os resultados de qualidade do produto. No Brasil a ABNT e o Inmetro têm contribuído para o objetivo com trabalhos na área de atualização das normas brasileiras para etanol, e na produção de material de referência certificado.

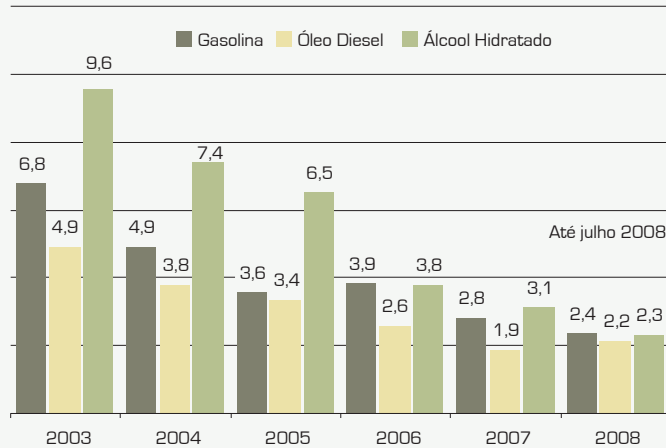
Cabe ainda ressaltar o aprimoramento constante da qualidade do produto comercializado no País observado nos últimos cinco anos, entre 2003 e junho 2008. Segundo os boletins de qualidade produzidos pela ANP, o etanol hidratado tem apresentado um reduzido índice de não-conformidade. O resultado representa um significativo avanço com ganhos diretos ao consumidor final que, cada vez mais, se utiliza do combustível para abastecer seus carros com tecnologia *flex*. Atualmente, mais de 90% das vendas de automóveis no Brasil são *flex* e representam mais de 25% da frota nacional de veículos leves.

Especificações para etanol anidro dos Estados Unidos, da Europa e do Brasil

Características	Unidade		EUA	Europa	Brasil
Massa Específica [20°C]	kg/m³	máx.	-	-	791.5
Teor alcoólico [20°C]	%m/m	mín.	-	-	99,3*
Teor de Etanol	%v/v	mín.	92,1**	98,7**	-
Teor de água	%v/v	máx.	1.0	0.24	-
Acidez Total	mg/L [%m/m]	máx.	56 [0,007]	56 [0,007]	30
Condutividade Elétrica	uS/m	máx.	-	-	500
pHe	-		6,5 a 9,0	Em avaliação	-
Cobre	mg/kg	máx.	0.1	0.100	0.07
Cloreto	mg/kg [mg/L]	máx.	40 [32]	[20,0]	-
Gomas Atual lavada	mg/100 mL	máx.	5.0	-	-
Aspecto	-		Límpido	Límpido	Límpido
Metanol	%v/v [%m/m]	máx.	0.5	1.0	-
C3-C5	%m/m	máx.	-	2.0	-
Teor de desnaturante	%v/v		1,96 a 5,0	-	-
Enxofre	mg/kg	máx.	30	10.0	-
Sulfato	mg/kg	máx.	4	-	-
Fósforo	mg/L	máx.	-	0.5	-
Material não-volátil	mg/L	máx.	-	100	-

* Densimetria ** Cromatografia Gasosa EUA – ASTM International D4806-07. Fonte: Europa – Draft prEN 15376 (Agosto 2007)

Não-conformidades de combustíveis [%]



Fonte: ANP

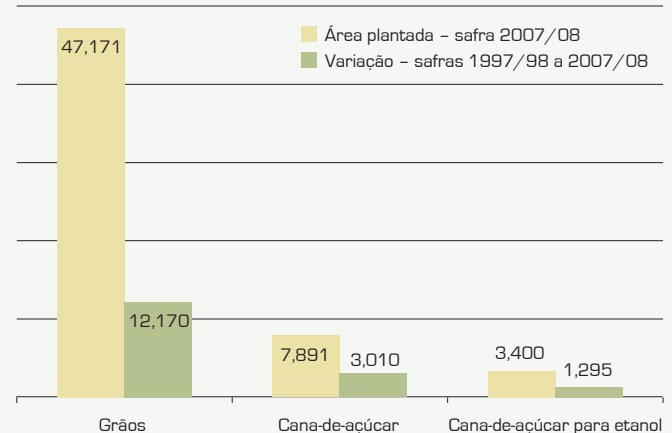
Melhoria da qualidade e especificações claras e universais são passos fundamentais para o aumento da liquidez dos mercados físicos que, por sua vez, é uma condição básica para o desenvolvimento e consolidação dos mercados futuros globais. Ganha toda a cadeia produtiva, ganha o consumidor.

* Assessor da presidência da Unica

A primeira e importante ponderação refere-se à capacidade – real e potencial – de a produção de etanol influenciar preços e produção de alimentos no Brasil. Apesar do significativo aumento da produção de cana-de-açúcar no País, da ordem de 60% na última década, o crescimento da produção de grãos no período foi de quase 90%, passando das 76 milhões de toneladas na safra 1997/98 para mais de 142 milhões na safra 2007/08. O crescimento de um não atrapalha a expansão do outro.

Ressalte-se ainda que a área cultivada com cana-de-açúcar destinada à produção de etanol no Brasil, de 3,4 milhões de hectares, representa somente 7% da atual área utilizada com grãos. Se incluirmos as áreas de pastagens e aquelas consideradas aptas à produção agrícola, totalizando 354 milhões de hectares de terras aráveis segundo o IBGE, aquele percentual se reduz para apenas 1%! Cabe mencionar que, com somente esse 1% das terras aráveis, o setor produz etanol suficiente para substituir mais da metade de todo o consumo nacional de gasolina e ainda gerar excedentes exportáveis, da ordem de 15% da sua produção. O gráfico 1 mostra o total da área cultivada com grãos e com cana-de-açúcar no ano-safra 2007/08 no Brasil, e a respectiva expansão na última década.

Brasil: área plantada de grãos e cana-de-açúcar (mil ha)



Fonte: (IBGE)

Nota: Grãos considerados para computo da área são: algodão, amendoim, arroz, aveia, centeio, cevada, feijão, girassol, mamona, milho, soja, sorgo, trigo e triticale. Cana destinada à produção de etanol estimada a partir de dados do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento – Balanço Nacional da Cana-de-açúcar e Agroenergia 2007.

Importante lembrar também os ganhos de produtividade. Nos últimos anos, tivemos um crescimento médio anual da produtividade do etanol de quase 3%. Espera-se que esse crescimento deva acelerar-se ainda mais com a introdução de novas tecnologias. Na área agrícola, novas variedades melhoradas geneticamente podem aumentar o teor de açúcar em até 20% gerando muito mais litros de etanol por hectare. Além disso, a tecnologia da hidrólise de celulose, com disponibilidade prevista a partir de 2015, possibilitará a utilização do bagaço e palha da cana na produção de etanol, o que permitirá um ganho de

SUSTENTABILIDADE

SUSTENTABILIDADE 1

O etanol e o pão nosso de cada dia

Eduardo Leão de Sousa*
Mariana Regina Zechin**

Costuma-se dizer que uma mentira repetida muitas vezes torna-se uma verdade. Seja por desconhecimento, ou mesmo má-fé, declarações associando etanol à escassez de alimentos têm se multiplicado em todo o mundo, solidificando uma grande falácia que dificilmente resiste a uma apuração mais atenta de fatos e números. Vamos a eles.

produtividade de 37 litros por tonelada de cana, um aumento de cerca de 50% em relação à produtividade média brasileira atual. A utilização conjunta das novas tecnologias deve levar a um forte incremento na produção de etanol por hectare e, conseqüentemente, à redução na demanda por novas áreas para expansão da cana no Brasil.

Mas, afinal, se é assim, o que justifica a forte alta dos preços dos alimentos no Brasil nos últimos meses? Os preços internos subiram fundamentalmente como reflexo direto da alta no mercado internacional que, segundo o Fundo Monetário Internacional (FMI), foi da ordem de 53% desde abril de 2007. O Brasil, pela sua forte integração com as demais economias e condição exportadora privilegiada no agronegócio, sente os reflexos das oscilações desses preços quase que instantaneamente. Diversos são os fatores que causaram a elevação de preços dos alimentos no mundo.

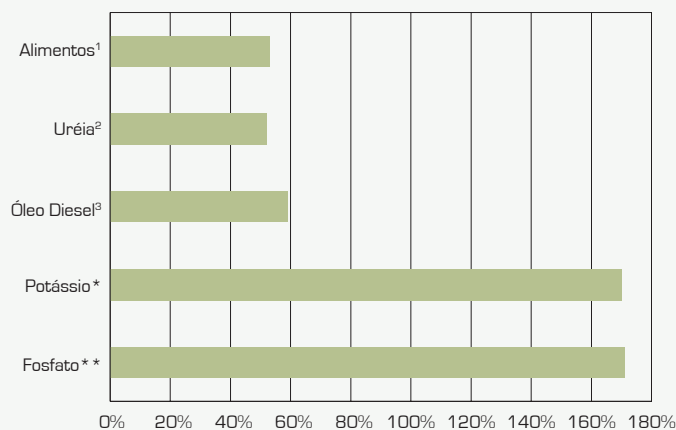
O primeiro, e seguramente o mais importante, refere-se ao formidável fortalecimento das principais economias emergentes mundiais. O processo simultâneo de ampliação da renda associado à urbanização das populações, observado nos principais países em desenvolvimento, tem gerado dois efeitos fundamentais para a compreensão do fenômeno: (i) o efeito renda, fazendo com que parte da população passe a ter mais recursos para se alimentar; e (ii) o efeito graduação, que provoca importante mudança nos hábitos alimentares da população que se urbaniza e substitui o consumo de grãos e tubérculos pelas chamadas proteínas “mais nobres”, como carnes e lácteos. Para produzir 1 kg de carne, utilizam-se de 5 a 8 kg de grãos, provocando um aumento exponencial no consumo dos últimos. Se considerarmos apenas China e Índia, que abrigam mais de um terço da população mundial, o crescimento anual da renda tem ultrapassado os dois dígitos há vários anos, causando um impressionante aumento da demanda por alimentos naqueles países. Somente na China, com uma população de 1,3 bilhão de habitantes, o consumo de carnes passou de 25 kg *per capita* em 1995 para 53 kg em 2007.

Outro fator fundamental que contribuiu para o aumento dos preços dos alimentos foi a alta dos custos de produção das *commodities* agrícolas. Fertilizantes e defensivos, responsáveis por cerca de um terço do custo de produção internacional de culturas como a soja e o milho, tiveram seus preços mundiais substancialmente elevados. Os preços internacionais da uréia, por exemplo, subiram cerca de 50%, entre abril de 2007 e abril de 2008. No período, potássio e fosfato tiveram seus preços mundiais elevados em mais de 150%, enquanto o do óleo diesel aumentou 59%.

Somam-se a isso as quebras de safra registradas na Austrália e Europa, a desvalorização do dólar, impactando todos os produtos cotados nessa moeda – como é o caso da maioria das *commodities* agrícolas –, o aumento da especulação por parte de fundos de investimentos, sobre essas *commodities*, a redução dos

estoques globais de diversos itens agropecuários, o protecionismo às exportações e subsídios domésticos praticados pelos países desenvolvidos e que desestimulam a produção agrícola em outras partes do mundo. Tem-se aí a fórmula do fermento que deflagrou o processo de alta substancial dos preços observado nos últimos meses.

Taxa de crescimento dos preços internacionais dos alimentos e insumos agrícolas, entre abril de 2007 e abril de 2008



Fonte: FMI, Energy Information Administration (EIA) e Food and Agriculture Organization (FAO)

Notas: ¹ Índice de preço de alimentos, divulgado mensalmente pelo FMI; abrange indicadores de preços de cereais, óleos vegetais, carnes, pescados, açúcar, banana e laranja.

² Preço spot da uréia no Báltico e Golfo, (Food Outlook – Global Market Analysis, FAO).

³ Preço líquido do diesel na bomba, em nações selecionadas (EIA).

* Preço spot do cloreto de potássio no Báltico e Vancouver (Food Outlook – Global Market Analysis, FAO).

** Preço spot do fosfato diamônico no Norte da África e Golfo (Food Outlook – Global Market Analysis, FAO)

Mas, qual seria então a responsabilidade da produção de biocombustíveis, ou mais especificamente, do etanol para a alta global dos preços dos alimentos? Não se pode negar que a utilização do milho para a produção de etanol nos Estados Unidos tenha impacto sobre seu preço, visto que aproximadamente 20% do milho americano têm sido empregados na produção de etanol. Há ainda o efeito indireto sobre a redução da área de soja, pois a produção de soja nos Estados Unidos compete com as áreas de milho. Naquele país, um choque na oferta do milho impacta também o preço da soja, e vice-versa.

É fato, no entanto, que o impacto é extremamente pequeno se considerados todos os fatores acima, além do ajuste da oferta que se espera ocorra no médio prazo. Segundo a FAO, as terras cultivadas com alimentos no mundo totalizam 1,4 bilhões de hectares, dos quais somente 15 milhões são utilizados para a produção de etanol, ou seja, aproximadamente 1%. A grande pergunta é como esse 1% pode ser responsabilizado pelo aumento do preço de produtos cultivados nos outros 99% de área?

Ainda segundo a FAO, o potencial de terras aráveis no mundo é de aproximadamente 4 bilhões de hectares. Não por acaso esse tema lembra a história do rabo que balança o cachorro.

Felizmente, as versões falaciosas, atribuindo ao etanol o papel de grande vilão da alta de alimentos, começam também a ser refutadas por artigos de respeitados organismos internacionais, como a OCDE e o Banco Mundial entre outros, que vem trazendo luz ao debate alimento *versus* energia. A questão deve ser analisada puramente sob a ótica técnica.

Em tempo: a produção de trigo no País aumentou 60% nos últimos dez anos, reduzindo nossa dependência de trigo importado nesta safra para metade do nosso consumo doméstico, contra uma importação superior a 80% da nossa demanda no início da década. Apesar dos pesares, o pão nosso de cada dia parece garantido.

*Eduardo Leão de Sousa é diretor executivo da Unica;

**Mariana Regina Zechin é analista econômica da Unica.

SUSTENTABILIDADE 2

Responsabilidade socioambiental: trabalhando em silêncio

Iza Barbosa*

Para quem não é íntimo do setor sucroenergético brasileiro, o mês de setembro de 2008 reserva uma surpresa. Trata-se do primeiro *Relatório Socioambiental* do setor sucroenergético brasileiro, publicação que está em fase final de produção pela Unica e que vai mostrar detalhes raramente discutidos ou expostos por uma indústria que, ao contrário do que muitos imaginam, sempre aplicou doses generosas de atenção às questões sociais e ambientais em suas atividades.

Considerando a importância e o comprometimento que tem com seus diversos públicos – colaboradores, parceiros, organizações não-governamentais, representantes do governo e da sociedade civil do Brasil e do exterior, a Unica enfrentou o grande desafio de colocar em um só documento todas as conquistas, oportunidades e metas de suas empresas associadas, de forma detalhada e transparente, como forma de não só divulgar resultados como estimular o aprofundamento desses esforços.

Para elaborar o primeiro *Relatório Socioambiental* da Unica foram obedecidos os princípios e critérios estabelecidos pelo GRI, ou Global Reporting Initiative, entidade de abrangência global cujas diretrizes permitem às organizações e empresas divulgar seu desempenho em termos de sustentabilidade com clareza, credibilidade e de forma que seja possível comparar desempenhos. Mais de 1.000 organizações espalhadas pelo mundo utilizam os parâmetros do GRI, que funciona como uma espécie de padrão mundial para esse tipo de relatório.

Vale registrar que o da Unica será o primeiro do gênero produzido de acordo com os critérios do GRI por uma entidade associativa brasileira. São critérios que regem a própria estrutura do relatório, abordando questões como a visão estratégica, o perfil organizacional, o escopo do relatório, a estrutura, a governança, o engajamento das partes interessadas, princípios orientadores e forma de gestão. Por meio do exame de todos esses dados, definem-se os indicadores econômicos, sociais e ambientais a serem demonstrados.

A forte mudança de paradigmas perseguida nos últimos anos pela Unica, por meio de seu Núcleo de Responsabilidade Socioambiental, acabou por viabilizar o desenvolvimento do *Relatório Socioambiental*. Diversas iniciativas e programas específicos foram lançados, em parceria com entidades de peso mundial e comprometidas com o fomento e o reconhecimento de práticas sustentáveis. Entre essas entidades, que hoje são parceiras da Unica, estão o Instituto Banco Mundial, o Instituto Brasileiro de Análises Sociais e Econômicas – Ibase, o Instituto Ethos e o próprio GRI.

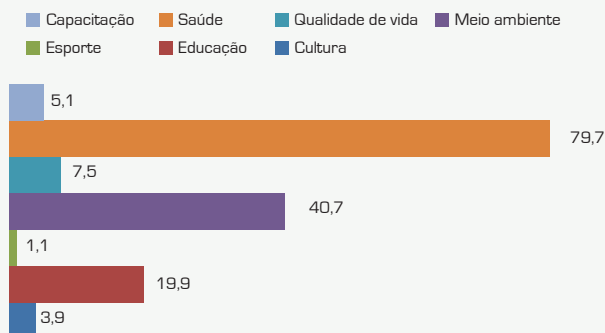
Programas como Responsabilidade Social Corporativa e Competitividade Sustentável, Balanço Social, Indicadores Ethos de Responsabilidade Social Empresarial, Programas de Capacitação em RSC e o Projeto Tear estão entre as numerosas iniciativas selecionadas pela Unica para informar, capacitar, medir, comparar e diagnosticar os processos econômicos, ambientais e sociais de suas associadas.

No total, o *Relatório Socioambiental* da Unica identifica 618 projetos socioambientais desenvolvidos e mantidos por suas empresas associadas em 157 municípios. Distribuídas nas áreas de saúde, qualidade de vida, esporte, cultura, educação, capacitação e meio ambiente as iniciativas reforçam o comprometimento do setor com a sustentabilidade de suas atividades. Juntos, os projetos agregam investimentos de R\$ 158 milhões, e beneficiam quase meio milhão de pessoas.

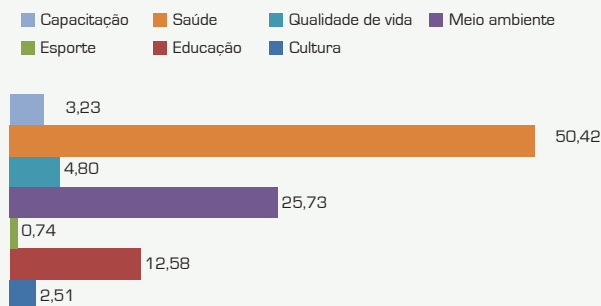
O pioneirismo da Unica ao se tornar a primeira associação de empresas a publicar um relatório de acordo com as diretrizes do GRI foi reconhecido pelo presidente da entidade, Ernst Ligtering, que visitou o Brasil em julho deste ano para participar de um seminário voltado para o setor sucroenergético. Em carta enviada posteriormente à entidade, Ligtering cumprimenta a Unica pela iniciativa e afirma que

Investimentos por área

em milhões de reais

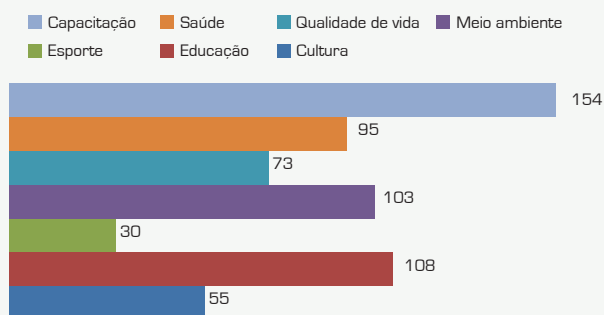


em %

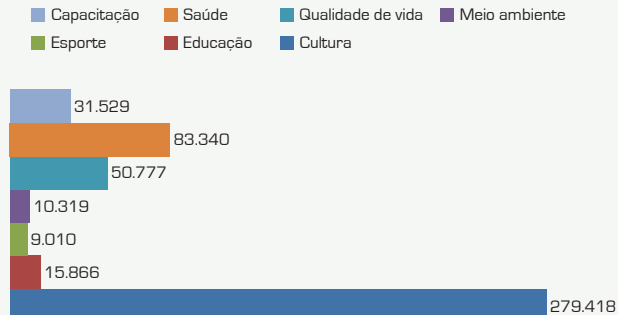


Total

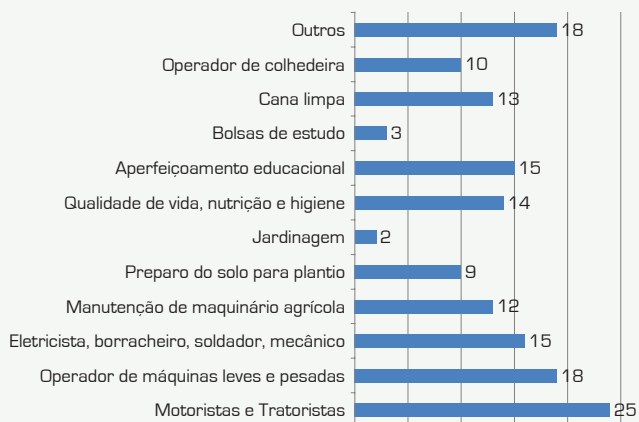
projetos por área temática



pessoas atendidas por área



Projetos de capacitação



Total de colaboradores beneficiados: 31.529
Total de projetos: 154

a publicação do relatório é um diferencial estratégico, que coloca a associação em um papel de destaque na aceleração da gestão sustentável dos negócios em escala. Prova disso é o crescimento no número de empresas associadas que estão elaborando seus próprios relatórios, igualmente baseados nas diretrizes do GRI. Às três empresas que já haviam adotado o processo estão se juntando dez.

Reconhecer os enormes desafios que o setor sucroenergético brasileiro enfrenta em seu dia-a-dia é um passo essencial não apenas para a superação dos desafios, mas principalmente, para abrir caminho, de forma decisiva e comprometida, para que as indústrias do etanol, do açúcar e da bioeletricidade se tornem verdadeiros *benchmarks* para todo o agronegócio nacional. Com a publicação de seu primeiro *Relatório Socioambiental*, a Unica avança de forma objetiva e transparente na direção de um futuro produtivo e sustentável.

*Iza Barbosa é consultora em Responsabilidade Social Corporativa da Unica.

SUSTENTABILIDADE 3

Certificação socioambiental: benefício ou obstáculo?

Marcio Nappo*

Os processos de certificação socioambiental são hoje uma tendência mundial em muitos setores. Tais processos servem para melhorar a imagem dos produtos, facilitar a decisão de compra para clientes e consumidores e evitar barreiras ao comércio internacional. O ponto de partida para a discussão de um sistema de certificação deve obrigatoriamente abranger os três pilares da sustentabilidade (*Triple Bottom Line*): ambiental, social e econômico. Dessa forma, um produto deve ser ambientalmente adequado, socialmente justo e economicamente viável para ser considerado “sustentável” no longo prazo.

Outro ponto crucial para o processo refere-se à definição dos atores que devem integrar o processo negociador que irá desenvolver as normas de certificação. A abordagem *multistakeholder*, ou seja, que envolve todas as partes interessadas, tem se mostrado a mais apropriada pois visa a reunir os principais atores, dos produtores, indústrias e associações do setor privado aos bancos e fornecedores do setor de serviços, passando pela academia e a sociedade civil organizada, geralmente representada pelas organizações não-governamentais sociais, ambientais e de consumidores.

O objetivo da negociação contemplando múltiplos atores é agregar legitimidade ao processo. Uma certificação criada em um âmbito muito restrito tem mais chances de ser refutada se comparada a uma que foi criada com base em um amplo diálogo. Além disso, uma certificação só terá valor se for igualmente reconhecida pelos importadores dos produtos certificados e pelos países produtores. Portanto, é essencial que seu processo de criação siga procedimentos que favoreçam a transparência e levem à construção de um sistema forte e idôneo. Por essa razão, um sistema de certificação deve cumprir as seguintes etapas:

1. Constituir um fórum de diálogo, estabelecendo o conjunto de participantes, sua legitimidade e representatividade para com o processo produtivo (ou produto) em questão. Além disso, é fundamental definir um processo de governança do grupo (“regras do jogo”), que deve incluir a constituição de um grupo gestor, a criação de grupos de trabalho temáticos, a definição de um processo de resolução de impasses (votação ou consenso) e de comunicação entre os atores envolvidos e a sociedade de modo geral. O principal objetivo desta etapa é desenvolver um ambiente de discussão equilibrado e transparente;
2. Determinar os temas de trabalho e dos princípios-base associados a estes temas. Em geral, os princípios são afirmações universais aplicáveis a um grande número de processos produtivos diferentes. Por exemplo, “Tolerância zero com o trabalho infantil e escravo”;
3. Promover um debate amplo e transparente com o objetivo de definir os critérios que farão parte da certificação. Esses critérios devem ser referentes e aplicáveis aos produtos em questão. Nessa etapa, é fundamental a criação de grupos de trabalho que deverão tratar de temas específicos, como meio ambiente, questões sociais, econômicas e técnicas. Os integrantes dos grupos de trabalho deverão ser escolhidos com base na sua capacitação e no conhecimento técnico, respeitando a representatividade dos atores envolvidos. Também é comum a participação de *experts* externos para tratar de assuntos polêmicos ou muito específicos;
4. Estabelecer indicadores claros, simples e objetivos para mensurar o grau de conformidade do processo produtivo (ou produto) aos critérios adotados;
5. Implementar sistemas de monitoramento. Depois de cumprir os passos acima, é necessário criar um sistema de monitoramento que possa verificar se os princípios e critérios estabelecidos estão sendo cumpridos. A análise da conformidade deve ser feita por auditores independentes, credenciados por um órgão acreditador, que pode ser o próprio grupo gestor da certificação ou instituições acreditadoras oficiais.

As etapas propostas visam a reforçar o processo negociador, na medida em que criam entre os atores envolvidos um ambiente propício para a discussão de assuntos destinados a chegar a um objetivo comum. Há uma lógica em cumprir cada etapa.

Etanol: “A Babel das Certificações”

Não há ainda princípios e critérios acordados internacionalmente que definam quais são as práticas sustentáveis para a produção de biocombustíveis. No entanto, com o destaque atual que os biocombustíveis, e especialmente o etanol no caso do Brasil, vêm recebendo no âmbito mundial, inúmeras iniciativas têm sido criadas com o objetivo de certificar os biocombustíveis. A maior parte das iniciativas vem da Europa. Elas se dividem em três grandes grupos: iniciativas de caráter nacional, iniciativas internacionais ou regionais e as iniciativas globais *multistakeholders*.

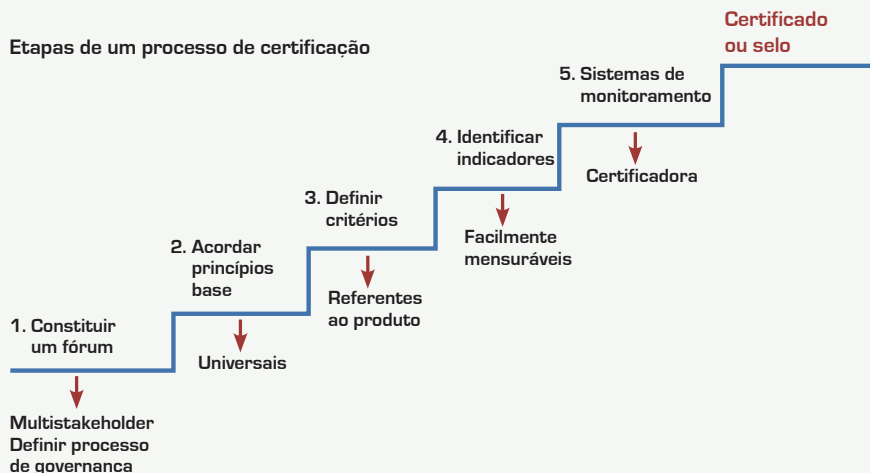
No primeiro grupo estão as propostas de certificação de biocombustíveis e biomassa que estão sendo desenvolvidas pela Inglaterra, Suíça, Holanda, Alemanha e pelos Estados Unidos. No segundo, destacam-se a GBEP – Global Bioenergy Partnership, patrocinado pelos G8+5 e FAO-ONU, a Task 39 coordenada pela OCDE e, principalmente, a proposta das Diretivas da União Europeia para a promoção do uso de fontes de energia renovável, de caráter regional para o bloco europeu. As iniciativas, base-

adas em diferentes metodologias e definições, variam significativamente entre os países europeus, o que tende a dificultar enormemente o atendimento de todas elas pelo exportador de biocombustíveis e pode, na prática, tornar o mercado europeu um dos mais fechados do mundo.

Finalmente, as principais iniciativas globais *multistakeholders* em andamento são o Roundtable on Sustainable Biofuels, específico para biocombustíveis, e as iniciativas focadas em matérias-primas para biocombustíveis como o Better Sugarcane Initiative, o Roundtable on Sustainable Palm Oil e o Roundtable on Responsible Soy.

Além disso, o governo brasileiro, por meio do Inmetro, órgão ligado ao Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, está desenvolvendo um processo de certificação nacional para o etanol com o objetivo de resguardar o biocombustível brasileiro de eventuais barreiras ao comércio internacional ligadas às questões de sustentabilidade. No caso, é

Etapas de um processo de certificação



fundamental que os princípios e critérios que venham a ser estabelecidos internamente estejam alinhados às expectativas do mercado internacional, para que efetivamente adquiram força e credibilidade nas exportações.

*Márcio Nappo é assessor para Assuntos Ambientais da Unica.

DIRETOR DE ESCOLA DE ADMINISTRAÇÃO DA FGV

A Fundação Getúlio Vargas está selecionando candidatos para o cargo de Diretor da sua Escola Brasileira de Administração Pública e de Empresas, sediada no Rio de Janeiro, tendo em vista o término do mandato do atual diretor. Com mais de 56 anos de atividade, a EBAPE mantém cursos de graduação, mestrado e doutorado, além de reunir acadêmicos de reputação nacional e internacional, bem como corpo docente de alto nível.

Os candidatos devem demonstrar capacidade de liderança, formação acadêmica em nível de doutorado e ter exercido funções de direção em instituições públicas ou privadas. Experiência em ensino e liderança em pesquisas multidisciplinares são atributos necessários.

Enviar carta de intenção, referências e *curriculum vitae* para
"Comitê de Seleção" – Presidência da FGV.
Praia de Botafogo, 190 – 12º andar, até 15 de outubro de 2008.
Todas as informações terão tratamento pessoal e confidencial.



Pecuária

Confinamento a pleno vapor?

Maurício Palma Nogueira¹
Alcides de Moura Torres Jr.²
Fabiano Ribeiro Tito Rosa³

RECENTEMENTE, ADMIRADO com o custo de produção da arroba obtida em pasto e o preço de mercado dela, um investidor norte americano questionou: “com essa margem, quem perderia dinheiro?”. A pergunta tem coerência com a arroba com custo de produção no pasto de R\$70,00 e preço de venda em torno de R\$90,00. A margem operacional, de 22%, é algo incrível em termos de resultados.

O custo de produção da arroba foi calculado com base em histórico de indicadores técnicos de empresas pecuárias e atualização dos preços de mercado de insumos e serviços. Todo ano, preços de mercado de gado e de insumos são atualizados, com o objetivo de estimar os resultados das fazendas.

Há fazendas com custos mais altos e outras com mais baixos, considerando a média

em empresas localizadas em Goiás, Mato Grosso do Sul, Minas Gerais e São Paulo.

Apesar dos custos por arroba, as empresas analisadas ao longo dos últimos dez anos operam com baixa produtividade média em arrobas por hectare. Por isso, o lucro da pecuária brasileira por hectare varia entre R\$90,00 e R\$130,00 por ano, conforme a região. É um ganho aquém do de outras atividades rurais.

Normalmente, para comparar a rentabilidade relaciona-se a pecuária de baixa tecnologia com a agricultura de ponta, de elevado aporte tecnológico. Aí, sem dúvida, não há fazenda de boi que resista à comparação.

Na pecuária moderna, o confinamento é uma das ferramentas técnicas de terminação mais importantes para o processo de intensificação. Estrategicamente, o sistema é imprescindível para uma empresa

em desenvolvimento. Muitos produtores usam a tecnologia como atividade exclusiva, colocando um boi magro no cocho por cerca de 90 a 120 dias, para vender na entressafra. Ambas as situações, o confinamento estratégico e o exclusivo, precisam ser analisadas.

Os objetivos do confinamento são:

- Melhorar o acabamento e o padrão do animal;
- Imprimir maior ritmo de ganho de peso aos animais;
- Adequar a lotação das pastagens;
- Produzir um maior número de animais.

Quanto maior o índice de lotação da propriedade mais leves os animais entram no cocho, e estendem o tempo de confinamento. O produtor busca colocar o gado o mais pesado possível no cocho, de modo a prolongar os ganhos no pasto, com custos inferiores. Quando o confinamento é adotado como atividade exclusiva, os animais entram mais leves, pois o custo para colocar peso no animal é menor.

Apesar do custo mais baixo no início do confinamento, a produção no pasto ainda é mais barata em comparação aos menores custos da dieta fornecida em cocho.

Sendo assim, o custo de produção mais baixo é o da arroba produzida a pasto. Entrando no confinamento, o custo de produção aumenta e continua aumentando à medida que o animal vai ganhando peso.

Confinamento estratégico: custos totais (boi entra no cocho com 13,3 arrobas)

Confinamento	
Peso do boi na entrada	400 kg (13,33 @)
Peso do boi na saída	495 kg (17,16 @)
Rendimento de carcaça	52%
Ganho total por animal	95,00 kg (3,83 @)

Ganho diário	1,20 kg
Custo da alimentação	96,95 R\$/@
Duração	79 dias
R\$/dia/cabeça	5,61

Custos	Qde	R\$/ unidade	R\$/boi terminado	R\$/@	%
Boi Magro (custo a pasto)	1	933,33	933,33	54,39	67,74
Vermifugação	1	2,00	2,00	0,12	0,15
Clostridiose e botulismo	1	1,80	1,80	0,10	0,13
Manuseio e distribuição	79	0,42	33,18	1,94	2,42
Instalações	79	0,46	36,34	2,13	2,65
Alimentação em R\$/@	3,83	96,95	371,32	21,62	26,93
Total			1.377,97	80,30	100,00

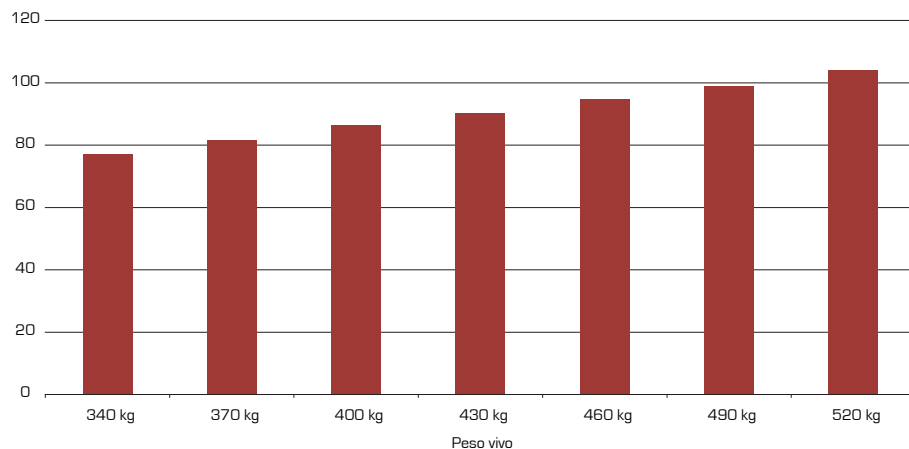
Confinamento exclusivo: custos totais (boi entra no cocho com 11,50 arrobas)

Confinamento	
Peso do boi na entrada	345 kg (11,50 @)
Peso do boi na saída	495 kg (17,16 @)
Rendimento de carcaça	52%
Ganho total por animal	150 kg (5,66 @)

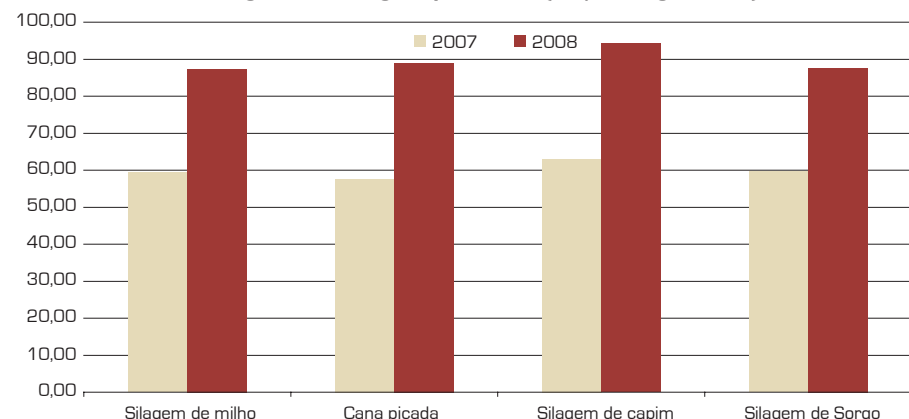
Ganho diário	1,20 kg
Custo da alimentação	90,43 R\$/@
Duração	125 dias
R\$ / dia / cabeça	5,00

Custos	Qde	R\$ / unidade	R\$ / boi terminado	R\$ / @	%
Boi Magro (valor de mercado)	1	1.084,00	1.084,00	63,17	62,49
Frete (200 km)	1	25,00	25,00	1,46	1,44
Vermifugação	1	2,00	2,00	0,12	0,12
Clostridiose e botulismo	1	1,80	1,80	0,10	0,10
Manuseio e distribuição	125	0,42	52,50	3,06	3,03
Instalações	125	0,46	57,50	3,36	3,32
Alimentação em R\$/@	5,66	90,43	511,83	29,83	29,50
Total			1.734,63	101,09	100,00

Fonte: Scot Consultoria

Confinamento: custos da alimentação do boi de acordo com o peso vivo (R\$/@ engordada)

Fonte: Scot Consultoria

Confinamento: custos de volumosos para engorda de animais zebuados, castrados, de 340 kg até 520 kg de peso vivo (R\$/@ engordada)

Fonte: Scot Consultoria

Quanto mais pesado o animal, maior o custo de produção da arroba.

Para animais que serão confinados apenas na fase final da terminação – a partir dos 400 quilos de peso vivo – o custo médio de ganho de peso será de R\$96,95 por arroba, com ganho de 3,83 arrobas das 17,1 arrobas. Esse custo médio é a ponderação dos custos da alimentação para cada nível de peso do animal no cocho, engordando de 400 quilos a 520 quilos de peso vivo. Reiterando: à medida que o animal ganha peso, o custo da alimentação também aumenta.

Considerando o animal de 17,1 arrobas, vendido ao final do confinamento, o custo médio de produção será de R\$80,30. O próprio animal, com as arrobas ganhas a pasto (mais baratas), irá responder por aproximadamente 68% dos custos totais.

Há uma diferença entre o custo da arroba produzida no confinamento e o custo final de produção do boi. No custo final, o valor das 3,83 arrobas ganhas no confinamento será diluído nas 17,1 arrobas do boi gordo terminado.

Os estados de Goiás e São Paulo representam, juntos, cerca de 60% do total de animais confinados no Brasil.

Para o confinamento como atividade exclusiva, em que o boi entra no cocho com 340 quilos de peso vivo, a situação muda um pouco.

Embora o custo da alimentação seja menor no confinamento exclusivo, o ganho de peso e o tempo de acabamento são maiores. Acompanhando no gráfico de custos da dieta por peso vivo, a média que compõe o valor final da dieta vai de 340 kg até 520 kg de peso vivo engordado. Por isso, o valor é menor. Enquanto no estratégico considera-se a média de 400 kg até 520 kg, nesse caso a média é de 340kg até 520 kg.

Com isso, o custo médio do ganho de peso cai para R\$90,45 por arroba engordada. E o animal ganhará 5,66 arrobas no cocho.

No entanto, a análise considera o valor de mercado do boi magro (11 a 12 arrobas) para entrar no confinamento na praça de Goiás. Mesmo que o custo de produção da arroba a pasto, antes de entrar no confinamento, seja de R\$70,00, o valor de mercado do boi magro em Goiás estava por volta de R\$94,00 por arroba.

Incluindo o preço de mercado do boi magro no custo de produção, o custo médio final da terminação em Goiás será de R\$101,90 por arroba. Em São Paulo, o custo é maior ainda, pois o valor de mercado do boi magro era maior em julho.

Considerar valor de mercado para o boi que entra no confinamento em detrimento do custo de produção a pasto é o conceito de custo de oportunidade. Em outras palavras, se o preço do boi não passar de R\$101,90 por arroba, em 2008, teria compensado vender o boi magro em vez de confinar.

O mercado de 2008

A análise do confinamento sempre leva a conclusões semelhantes sobre a forma de encarar o uso da ferramenta técnica (estratégico ou exclusivo). Neste ano, o custo da dieta aumentou quase 50%, comparado ao de 2007. Uma elevação nessas proporções só havia sido registrada em 2003, quando o mercado de grãos passava por uma forte valorização.

Além dos custos da alimentação, o mercado do boi gordo trouxe dúvidas aos produtores. Com o ciclo de preços da



pecuária de corte em alta, os valores dos animais de reposição também subiram.

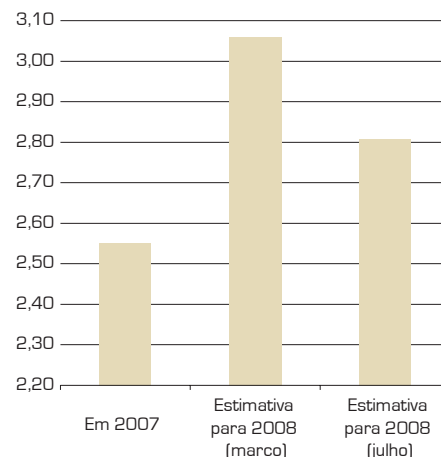
Na BM&F, até o início do ano, os preços dos contratos para outubro desapontavam, e os produtores acreditavam que eles não refletiam a realidade futura. Por isso, mantinha-se a intenção de expandir a quantidade de animais confinados.

Com relação à BM&F e ao *hedge* (proteção contra as oscilações de preços), 2008 foi um ano didático. O bom uso da ferramenta depende de informações gerenciais do próprio negócio, dos custos de produção e de informações do mercado.

Considerando os custos do confinamento estratégico, a partir de abril começava a ser interessante fazer *hedge*, garantindo os resultados no confinamento. É preciso considerar também que, em abril de 2008, os custos do confinamento estavam mais baixos. De lá até julho, os custos operacionais aumentaram em torno de 10% a 12%.

Em maio, o aumento nos preços do boi magro foi significativo, de R\$150,00 por cabeça. Em junho, mês em que são fechados os primeiros lotes, as apostas na BM&F foram favoráveis até a terceira semana. Depois disso, os valores negociados para outubro de 2008 começaram a

Brasil: estimativa de animais confinados (milhões de cabeças)



Fonte: Scot Consultoria

cair, voltando a subir apenas na última semana de julho. No início de agosto, o preço do boi magro estava 30% mais alto que em abril.

A situação esteve favorável para quem comprou os bois magros antes de maio e fez *hedge* entre maio e junho, momento em que o mercado estava em alta. Por isso, um bom gerenciamento e informações de mercado são imprescindíveis.

Durante julho, com a esfriada ocorrida na BM&F e no mercado físico, muitos produtores revisaram suas estratégias para o confinamento de 2008. A situação passou a ser outra. Os preços do gado magro remuneravam acima do do confinamento. Para empatar com os custos de oportunidade, a arroba do boi gordo precisaria alcançar R\$105,00, para compensar confinar em agosto.

As incertezas com relação ao mercado para os meses finais do ano também pesam na decisão. Por isso, estima-se que a segunda rodada de bois confinados será menor.

Com relação ao confinamento, como a marca de 2008 é de um ano com muitos riscos elevados, a gestão de custos e de informação será decisiva para a obtenção de resultados positivos. ■

1 Engenheiro agrônomo, diretor da Scot Consultoria, coordenador da divisão de gestão empresarial

2 Engenheiro agrônomo, diretor da Scot Consultoria

3 Zootecnista, coordenador da divisão de análises setoriais da Scot Consultoria

Negociação Internacional I

A salvaguarda da discórdia

André Meloni Nassar*

O FRACASSO das negociações da Rodada Doha na reunião de Genebra de final de julho deste ano não vai impedir o agronegócio brasileiro de continuar a se expandir no mercado internacional. No entanto, não se pode fazer pouco caso dos resultados sobre o impacto no comércio agrícola mundial em geral, e para a agricultura brasileira, em particular. Assim, não é verdade que os custos da falta de acordo são nulos para o Brasil.

Para entender como e onde a agricultura brasileira deixou de ganhar com a falta de acordo é preciso entender o que estava em jogo nas negociações. A substância da Rodada Doha, ou seja, as ambições em termos de eliminação de subsídios às exportações, maior abertura de mercados e redução de subsídios aos produtores dos países desenvolvidos, começou a tomar forma no decorrer de 2005. Nesse ano, o G20 – grupo de países em desenvolvimento, idealizado e liderado pelo Brasil, teve papel importante na Rodada, ao apresentar um documento com uma série de propostas sobre os diversos temas em negociação. O texto do G20, com a intenção de balizar as discussões que ocorreriam em dezembro do mesmo ano, na reunião ministerial de Hong Kong, abriu as portas para as negociações de substância.

Na ocasião, o G20 trouxe idéias inovadoras, como o chamado teto global de subsídios, com a intenção de romper com o conceito de caixas coloridas da OMC (amarela e azul, sobretudo) e os limites de subsídio específico por produto. Ambas as propostas criavam novas disciplinas para constranger os norte-americanos ao

abusar de políticas que afetavam o mercado internacional.

Jogadas na mesa de negociação em meados de 2005, as propostas do G20 eram prenúncios do grau de ambição da Rodada e dos temas mais polarizadores dos interesses dos protagonistas da negociação. Uma leitura mais atenta dos documentos do G20 mostrava que o grupo não apresentou qualquer proposta para o tema estopim do fracasso: salvaguardas para países em desenvolvimento. Qualquer semelhança do futuro com o passado não foi mera coincidência.

As salvaguardas para países em desenvolvimento se transformaram no divisor de águas entre exportadores e importadores. O tema era uma panela de pressão pronta para explodir a qualquer momento. Não era difícil antever o desfecho da reunião de Genebra. Em junho de 2006, ao comentar o insucesso da reunião do G4 (Brasil, Estados Unidos, Índia e União Européia) na Alemanha, escrevi o seguinte: “A minha aposta era de que o ‘não acordo’ teria como estopim as flexibilidades para países em desenvolvimento, tema de central interesse para os indianos”¹. Coincidência? Certamente não.

Nos temas agrícolas, a ambição da Rodada era balizada por três interesses defensivos centrais:

- A relutância dos EUA em aceitar reduções em apoio doméstico, que viessem a afetar suas políticas para grãos;
- Resistência européia em ampliar acesso ao seu mercado com a expansão de cotas de tarifárias (carnes, frutas, vegetais e lácteos);

- Oportunismo, por parte dos indianos e chineses, ao usar o mecanismo de salvaguardas para elevar suas tarifas além dos compromissos assumidos em rodadas anteriores.

Os interesses do Brasil na Rodada, país exportador e sem interesses defensivos em agricultura, passavam pelos três temas. Não interessa para o Brasil o aumento de tarifas proposta pela Índia e China. No entanto, a probabilidade da abordagem indiana e chinesa ser aceita era baixa. Tanto isso é verdade que o tema bloqueou as negociações.

Se estávamos brigando contra um aumento nas tarifas dos países em desenvolvimento, fica claro que o ganho da Rodada tinha quase nada a ver com a maior abertura de mercado dos emergentes. Assim, nossos ganhos estavam exclusivamente associados aos temas defensivos dos países desenvolvidos.

Ganhos podem ser graduados por magnitude. A dessa rodada já foi maior no seu princípio, em 2001. Depois, foi se estreitando, como consequência natural do processo negociador. No entanto, os ganhos estavam lá. Se já existisse um teto por produto, que limitasse os subsídios dos EUA para o algodão em US\$ 600 milhões, a receita de exportação do Brasil, entre 1999 e 2003, pico dos subsídios concedidos no produto, teria sido, pelo menos, 5% maior. Se a Rodada tivesse sido concluída, as novas quotas para carne de frango, carne bovina e etanol na UE aumentariam as importações do bloco em cerca de US\$ 4 bilhões dos níveis atuais em 2014, final previsto do período de implementação dos acordos.

Crescimento econômico e demanda por alimentos são os condutores do crescimento do comércio entre países em desenvolvimento. Assim, é verdade que a Rodada seria indiferente na abertura dos mercados dos países emergentes. No en-

tanto, sem a Rodada, nada de novo acontecerá nos países desenvolvidos. Hoje e no futuro próximo continuaremos sujeitos a reviver preços internacionais deprimidos como consequência do subsídio norte-americano e a escalar os picos tarifários se

quisermos vender mais carnes e etanol para os europeus. ■

* Diretor geral do Instituto de Estudos do Comércio e Negociações Internacionais
1 Artigo *O não-acordo na Rodada Doha*, publicado no jornal *Valor Econômico* em 22/06/2007.

Cronologia da Rodada Doha

Novembro de 2001

membros da Organização Mundial do Comércio (OMC), no Catar, lançam a Rodada Doha de negociações multilaterais, com ênfase no desenvolvimento e abertura dos mercados agrícolas, de manufaturados e de serviços. A meta é concluir a rodada até 1º de janeiro de 2005.

Janeiro de 2002

Com a rápida seleção dos presidentes dos grupos de negociação em Genebra, sede da OMC, o princípio da Rodada é promissor.

Março de 2003

O prazo para reduzir as tarifas agrícolas, os incentivos internos e os subsídios à exportação, bem como as negociações sobre produtos manufaturados e o o setor de serviços não são cumpridos.

Setembro de 2003

No encontro de Cancún (México), os países em desenvolvimento criticam a proposta agrícola dos Estados Unidos e da União Européia (UE) e formam o bloco de negociações chamado G20, liderado pela Índia e pelo Brasil.

Janeiro de 2004

Robert Zoellick, representante da área de comércio dos EUA, estimula a retomada do processo.

Julho de 2004

Negociadores acertam a conclusão da rodada, porém adiam as decisões mais problemáticas.

1º de janeiro de 2005

O prazo para concluir a rodada não é cumprido.

Dezembro de 2005

Quinta reunião ministerial da OMC, em Hong Kong. Os países concordam em eliminar subsídios agrícolas até 2013, mas não acertam cortar os incentivos pagos internamente e as tarifas.

Abril de 2006

Em Hong Kong, os negociadores deixam de cumprir os prazos para os produtos agrícolas e manufaturados.

Julho de 2006

Continua o impasse em torno da agricultura. O G6 (EUA, UE, Brasil, Índia, Japão e Austrália) e Pascal Lamy, diretor-geral da OMC, suspendem as negociações.

Fevereiro de 2007

Lamy declara a retomada das negociações multilaterais.

Mai de 2007

Para Lamy: "um fracasso da Rodada Doha significaria ignorar o

comprometimento com um sistema mundial de comércio mais amigável do ponto de vista comercial".

Junho de 2007

Reunião, em Potsdam, entre a chefe dos EUA para a área comercial, Susan Schwab, o comissário do Comércio da UE, Peter Mandelson, o ministro brasileiro das Relações Exteriores, Celso Amorim, e o ministro indiano do Comércio, Kamal Nath. As negociações fracassam. Brasil e Índia reclamam da exigência dos EUA e da UE, de abertura excessiva dos mercados de manufaturados em troca de cortes em seus subsídios e tarifas.

Julho de 2007

Anunciado projeto de acordo entre o embaixadores do Canadá, Don Stephenson, e o da Nova Zelândia na OMC, Crawford Falconer, que presidem os grupos de negociação sobre os produtos industrializados e agrícolas.

Setembro de 2007

Os países membros da OMC discutem as diferenças nas questões técnicas abordadas nos textos.

Novembro de 2007

O embaixador uruguaio na OMC, Guillermo Vales Galmes, faz circular um texto de negociação que os EUA consideram decepcionante.

Janeiro de 2008

Proposta de encontro ministerial para avançar a Rodada.

Fevereiro de 2008

Falconer e Stephenson divulgam versões revisadas das propostas sobre os produtos industrializados e agrícolas.

25 de junho de 2008

Lamy pede que alguns ministros reúnam-se em Genebra a fim de estipular um projeto de acordo para os dois setores, prevenindo completar o restante da Rodada ainda neste ano.

27 de junho de 2008

Prevalece o impasse nas questões de subsídios e tarifas, mas os países membros da OMC corroboram o encontro dos ministros.

Julho de 2008

Falconer e Stephenson divulgam as atualizações dos textos em negociação, a serem apresentados aos ministros nos encontros de alto escalão marcados para 21 de julho.

29 de julho de 2008

EUA e Índia não chegam a acordo sobre as medidas a serem adotadas para proteger os agricultores de países pobres contra uma entrada maciça de produtos importados. As negociações entram em colapso.

Negociação Internacional II

Irlanda rejeita Tratado de Lisboa

Adriano J. Timossi*

A REJEIÇÃO dos irlandeses ao Tratado de Lisboa no referendo do mês de junho mergulhou o modelo de integração da União Européia (UE) em uma crise institucional com consequências futuras. As dificuldades do bloco, de outro lado, poderiam em parte representar dias de alegria para os brasileiros, sobretudo para os pecuaristas.

Irlanda: resultado do referendo

Não	53,4%
Sim	46,6%

Número de habitantes: 4 milhões

Os euroburocratas pagaram o preço justo por sua decisão de embargar as exportações de carne brasileira à UE. As medidas adotadas por Bruxelas (sede da UE) fizeram parte de uma manobra política para evitar que os agricultores irlandeses se irritassem e colocassem em risco o futuro do Tratado. A Irlanda foi o único país a ter referendo entre os 27 estados membros. Pouco se registrou na imprensa brasileira, mas é importante dizer que os agricultores irlandeses sempre jogaram Bruxelas contra a parede, ameaçando atrapalhar o *referendum*, caso a carne do Brasil não fosse embargada.

O *lobby* agrícola irlandês exigiu uma “palavra de compromisso” do seu governo para que, em caso de um “acordo ruim” na OMC, a Irlanda usasse o poder de veto na UE. Isso bloquearia as negociações lideradas pelo comissário Peter Mandelson, acusado pela IFA – Associação de Agricultores Irlandesa de “abusar de seu mandato” nas negociações da Rodada Doha.

O “não” da Irlanda no referendo do Tratado de Lisboa provou que a IFA mudou de estratégia muito tarde e, contrários às suas instruções, seus membros votaram contra a aprovação. A IFA tenta agora se proteger de futuras retaliações de Bruxelas, ao afirmar que não foram os grandes responsáveis pela recusa do Tratado. Logo após os resultados finais serem anuncia-

Outros fatores igualmente influenciaram a recusa da Irlanda. O político, com a forte campanha da oposição ao governo liderado pelo partido nacionalista Sinn Féin e do recém-criado partido Libertas, do empresário Declan Galay. Também a diferença cultural e histórica entre as ilhas britânicas e o Continente. Os irlandeses e os britânicos enxergam a “Europa” como algo ainda distante, mais ligada aos Estados Unidos. Isso dificulta um sentimento europeísta, mesmo com os benefícios recebidos de Bruxelas desde a entrada no bloco, em 1973.

O cenário atual cria um *momentum* político para o governo e os empresários brasileiros pressionarem a UE pela retirada do embargo às suas carnes bovinas. Isso seria uma boa resposta, ou melhor, um bom puxão de orelha na Irlanda e, principalmente, para seus agricultores.

O Tratado de Lisboa

É um “Plano B”, ou seja, uma versão renovada do Tratado Constitucional, ou ainda Tratado de Roma, assinado em Roma em 2004, e recusado em 2005 pela França e Holanda. Seu texto prevê uma série de reformas para fortalecer as ações internas e externas da UE, como:

- Eleição do presidente do Conselho Europeu por um período de 2 anos e meio;
- Maior participação do Parlamento Europeu no processo de *policy making*;
- Redução no número de comissários e mudança no sistema da votação.

IFA – Irish Farmers Association (Associação de Agricultores Irlandeses)

É a maior organização representante dos interesses dos agricultores e pecuaristas da Irlanda. Com em 50 anos de história, a entidade possui cerca de 85.000 membros.

- A IFA teve um grande crescimento político no seio da UE com a vitória de sua campanha *Ban Brazilian Beef*, solicitando embargo completo da entrada de carne bovina brasileira na UE.

dos, o presidente da entidade lastimava a não-aprovação e disse que as pesquisas prévias indicavam mais de 75% dos agricultores a favor do acordo. É difícil acreditar, pois os agricultores irlandeses, bem como maioria dos europeus, são os primeiros a votar contra qualquer proposta sugerida por Bruxelas. O exemplo maior e recente foi o Tratado de Roma, que teve na comunidade rural da França um grande percentual de “não”.

Ao mesmo tempo, o Brasil precisa entender que a campanha *Ban Brazilian Beef* foi apenas o começo de uma longa série de ataques contra os produtos agrícolas do País que ainda está por vir. ■

* Consultor em Política-Comércio Agrícola e Desenvolvimento Internacional
Diploma em Estudos Europeus pelo Collegio Europeo di Parma, Itália
Coordenador da Rede Inside South
timossi@j@yahoo.com

Pesquisa e desenvolvimento

Produtividade na agricultura brasileira

José Garcia Gasques*
 Eliana Teles Bastos**
 Mirian Rumenos Piedade Bacchi***

ESTE TRABALHO atualiza a série de produtividade da agricultura brasileira já publicada em trabalhos anteriores dos autores. O período coberto vai de 1975 a 2007. Foi mantida a metodologia utilizada ao longo do tempo e as mesmas fontes utilizadas para a obtenção de dados dos produtos e insumos. A forma de medir algumas variáveis utilizadas passou por aprimoramento.

A produtividade total dos fatores é definida como uma relação entre todos os produtos produzidos e todos os insumos utilizados. Para agregar o conjunto de produtos e o conjunto de insumos é utilizado um índice denominado de Índice de Tornqvist. A metodologia é também utilizada pelo Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA), que tem séries de produtividade desde 1948.

Especificamente, a produtividade pode ser obtida pela relação entre as quantidades ponderadas de produtos e de insumos utilizados. Pode, também, ser definida pela diferença entre o crescimento do produto e o crescimento de todos os insumos. Portanto, a produtividade mede as mudanças na eficiência em que os insumos são transformados em produto (USDA, 2008).

No Brasil, o crescimento da produtividade tem sido o principal fator responsável pelo crescimento da agricultura nos últimos anos. No período 1975 a 2007, cerca de 90% do crescimento do produto da agropecuária podem ser atribuídos ao aumento da produtividade. No período de 2000 a 2007, 87% do crescimento do produto têm sido uma contribuição da produtividade.

Principais Resultados

O Índice de Produtividade Total dos Fatores (PTF), no período de 1975 a 2007, passou de 100 para 284,11. Significa que a produtividade cresceu 184,11% no período. Entre os três fatores que condicionaram a produtividade, o maior crescimento foi da produtividade da mão-de-obra, cujo ín-

dice de produtividade passou de 100 para 347,82, tendo, portanto um acréscimo de 247,82% entre 1975 e 2007. A terra e o capital tiveram crescimentos abaixo da produtividade da mão-de-obra, e os percentuais de crescimento foram de 193,06% para a produtividade da terra, e de 169,74% para o aumento da produtividade do capital.

O crescimento do produto agropecuário entre 1975 e 2007 foi de 240,64%. Como se observa, esse crescimento ocorreu com pouco aumento no uso de insumos. O índice de insumos aumentou de 19,9% naquele período, enquanto o índice da terra teve um acréscimo de 16,23%, e o do capital, de 26,29%. Como se observa, o índice de utilização da mão-de-obra passou de 100 em 1975, para 97,94 em 2007, o que indica uma redução no seu uso.



Brasil: evolução dos índices de produtividade

Período	1975-2007	1980-1989	1990-1999	2000-2007
1. Índice de produtividade dos fatores				
Mão de obra	3,67	3,16	3,10	5,36
Terra	3,37	2,51	3,44	4,69
Capital	3,11	2,38	2,92	4,88
Total	3,27	2,34	3,23	4,75
2. Índice do produto e dos fatores				
Produto	3,60	3,38	3,01	5,42
Insumos	0,32	1,02	-0,22	0,64
Mão de obra	-0,06	0,21	-0,09	0,06
Terra	0,23	0,85	-0,42	0,70
Capital	0,48	0,98	0,08	0,51

Fonte: Gasques, Bastos e Bacchi

Esses resultados comprovam que o crescimento da agropecuária no Brasil tem-se dado primordialmente pelo aumento da produtividade. Isso foi verificado porque o índice de insumos cresceu 19,90% no período considerado, enquanto o do produto agropecuário aumentou 240,6%. Os gráficos ilustram adicionalmente esses resultados.

O primeiro ponto a observar é o crescimento do produto da agropecuária. No período 1975 a 2007, a taxa anual média de crescimento foi de 3,6%. A esse valor correspondeu um crescimento anual da produtividade de 3,27%. Significa dizer que a produtividade total dos fatores foi responsável por 90,8% do crescimento do produto agropecuário. Pouco crescimento se deu devido ao aumento dos insumos. O crescimento por décadas apresentou-se mais elevado na de 1980, 3,38% ao ano, que na de 1990, de 3,01% ao ano.

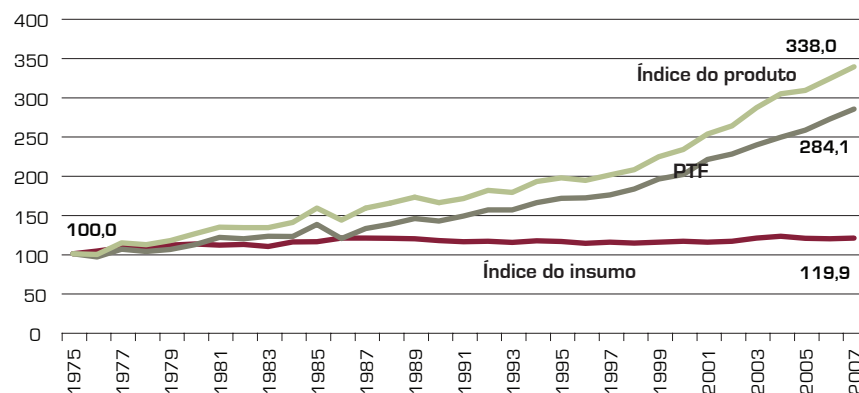
No período mais recente, 2000 a 2007, os indicadores de crescimento e produtividade são surpreendentes. Nesse período, a taxa anual de crescimento do produto foi de 5,42% e o da produtividade total dos fatores foi de 4,75%. As produtividades da terra, trabalho e capital também tiveram acentuadas taxas de crescimento: 5,36% a.a. para a mão-de-obra; 4,69% para a produtividade da terra, e 4,88% para o capital.

Comparações entre países

Trabalho do Banco Mundial (2005) mostra as estimativas de produtividade total dos fatores para um conjunto de países, no período de 1960 a 2000. Nesse período, a taxa anual média de crescimento da produtividade no Brasil foi de 1,93%. Essa taxa foi maior que a obtida pelos países da América Latina e Caribe e, também, superior à taxa de crescimento da produtividade dos países de alta renda.

Apenas dois países apresentaram taxas maiores que a do Brasil: Austrália, 2,12%, e Estados Unidos, 2,11%. A China obteve uma taxa média anual de 1,67% naquele longo período, o Japão, 1,4%, França, 1,77%, Reino Unido, 1,67%, Argentina 1,84% e a do México, 1,85%. A taxa mé-

Índice da produtividade total dos fatores (PTF), produto e insumo



Fonte: Gasques, Bastos e Bacchi

dia de crescimento da produtividade dos países de alta renda no período (1960 a 2000) foi de 1,36% ao ano.

Estimativas mais recentes nos Estados Unidos (ERS-USDA, 2008), mostram que no período mais recente, 2000 a 2004, a taxa média de crescimento da produtividade total dos fatores foi de 2,34% ao ano. Nesse período, a taxa média anual de crescimento da produtividade total dos fatores no Brasil foi de 5,2%, mais que o dobro da americana. Como foi visto, no período mais recente, 2000 a 2007, a produtividade no Brasil cresceu 4,75% ao ano. Embora não se tenha estimativas atualizadas para fazer comparações, sem dúvida essas taxas devem estar entre as maiores do mundo.

Conclusões

Diante das discussões a respeito da competição entre produção de alimentos e produção de biocombustíveis, o Brasil tem chances de continuar crescendo quase exclusivamente por meio do aumento da produtividade.

A análise da produtividade total dos fatores realizada a partir de índices agregados de todos os produtos da agropecuária e de índices de insumos usados na produção, mostra que a produtividade no Brasil não só vem crescendo como é uma das que mais têm crescido no mundo.

No período 1975 a 2007, a taxa média anual da produtividade da agropecuária

cresceu 3,27% ao ano. Essa taxa é a mais elevada do mundo se comparada aos resultados de um trabalho do Banco Mundial para diversos países. No período de 2000 a 2007, a produtividade cresceu 4,75% ao ano, muito superior à observada nos Estados Unidos em um período pouco menor.

A agricultura brasileira vem crescendo impulsionada especialmente pelos aumentos de produtividade da mão-de-obra, do capital e da terra. Têm sido enormes os ganhos de produtividade dos três elementos.

O aumento da produtividade da terra decorre do incremento de gastos com pesquisa, que durante todo o período analisado não teve discontinuidades. No acumulado, os dispêndios da Embrapa com pesquisa e desenvolvimento totalizaram, em valores reais, mais de R\$ 30 bilhões ao longo do período.

Vários trabalhos têm mostrado que nos últimos anos ocorrem melhorias na qualificação da mão-de-obra utilizada na agricultura. Os dados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD) também apontam na direção da maior qualificação da população brasileira. ■

Assessoria de Gestão Estratégica

Ministério da agricultura Pecuária e Abastecimento

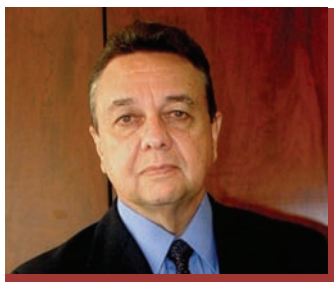
* Ipea e Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. jose.gasques@agricultura.gov.br

** Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. eliana.bastos@agricultura.gov.br

*** Cepea/Esalq/USP

Diário de bordo

Um sonhador vitorioso



Roberto Rodrigues*

N O CONGRESSO da Abag deste ano, o homenageado foi o fundador da Jacto, Shunji Nishimura.

A vida e a trajetória desse homem extraordinário é uma viagem iluminada por sua perseverança, pela confiança em si mesmo e na humanidade, pela esperança no futuro melhor, pela honestidade, pela fé no trabalho, pelas virtudes da justiça, do amor ao próximo, da lealdade.

Quando em 1932, aos 22 anos, embarcou para o Brasil, só tinha uma certeza: ia para o desconhecido, com um diploma de técnico em mecânica e 100 dólares no bolso. Mas, decidido a vencer, essa determinação era muito mais poderosa que a tristeza da despedida.

Dotado de temperamento agitado e inquieto, sempre procurando avançar, o jovem Nishimura trabalhou como braçal em uma fazenda de café, em Botucatu. No trabalho duro, ganhou força física e saúde, mas logo viu que não era assim que viveria, e rumou para o Rio de Janeiro, onde trabalhou como garçom na residência de abastados estrangeiros. Nas horas de folga, cuidava do jardim sem que lhe pedissem, e cunhou, então, uma das suas frases célebres: “Se um homem deseja sobreviver, deve trabalhar 8 horas por dia. Mas se deseja aprender, prosperar e crescer, deve trabalhar mais 8 horas por si próprio”. Aí está sua marca registrada.

De volta a São Paulo, empregou-se como soldador numa fábrica, mas, logo depois e casado, foi para Pompéia, onde acabava a estrada de ferro, e montou sua própria oficina, com um cartaz desafiador: “Conserta-se tudo”.

A partir daí, com criatividade, extrema boa vontade em servir quem o procurava, trabalhando duro, foi construindo com solidez um nome honrado, admirado, respeitado e amado. Melhorou a oficina com a compra de torno, solda elétrica e, aos poucos, ia aperfeiçoando seus conhecimentos em máquinas.

Em 1949 fabricou sua primeira polvilhadeira costal. Vendeu várias, mas ainda não tinham qualidade e quebravam com frequência. Nishimura arrumava tudo de graça, trocava peças e sua reputação de seriedade crescia mais.

Daí para a frente, todos conhecem sua história: veio a fábrica Jacto, que superou dificuldades enormes e se firmou como uma das melhores do País.

Nishimura, sua mulher e seus filhos nunca desistiram diante das crises.

Em 1979 colocou no mercado uma colhedeira de café, e então Nishimura consolidou sua filosofia: “De braço dado com o Agricultor, lutar pelo desenvolvimento tecnológico da agricultura brasileira”.

Vitorioso em suas lutas, deu passos significativos na direção da formação de recursos humanos para a agricultura. E a Fundação Shunji Nishimura de Tecnologia se transformou em fazenda-escola modelo.

Esse homem extraordinário, exemplo a ser seguido em todos os campos pelos quais enveredou, inteligente e lutador, tem também uma alma suave, e, dentre suas frases sempre lembradas, há um poema que mostra com clareza seu despreendimento.

“E no silêncio das horas

Canta um pássaro contente

Sem se importar se alguém o ouve

Ou se ninguém está presente” ■

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

Produzir

O desafio do amanhã



Cesário Ramalho da Silva*

A SAÍDA dos fundos de investimento dos mercados agrícolas futuros acendeu o sinal vermelho para o produtor rural brasileiro, que se prepara para iniciar o plantio da safra de verão. As cotações das *commodities*, que estavam inflacionadas pela ação especulativa dos fundos, recuaram significativamente. Na Bolsa de Chicago, onde são formados os preços internacionais dos principais produtos agrícolas, os valores dos grãos despencaram.

Há pouco mais de um ano, com a crise das hipotecas nos EUA, recursos de investidores de maneira geral foram aplicados nos contratos futuros de *commodities*. Porém, em algum momento esses contratos seriam liquidados, o que está acontecendo agora, provocando desvalorização dos papéis. O produtor não tem condições de jogar de igual para igual com os agentes especuladores do mercado financeiro. A volatilidade é tanta que chega a inviabilizar operações de *hedge*.

Soma-se a isso o descasamento entre custos de produção em alta, especialmente dos fertilizantes – que subiram mais de 80% e de que somos dependentes de importações –, e a valorização do real ante o dólar, para que o cenário de preços baixos se torne mais concreto, trazendo fortes preocupações para o produtor. É um momento delicado para a agricultura.

O produtor está apreensivo, pois os custos se mostram incompatíveis com as perspec-

tivas de retorno. As contas não vão fechar. A hora é de cautela. Caso a queda das cotações se acentue, o próximo ciclo de produção estará seriamente comprometido. Se o quadro se agravar, o produtor será obrigado a reduzir o plantio, investir menos em tecnologia, o que será prejudicial a todos, atingindo em cheio o consumidor.

Em um primeiro momento pode parecer o contrário, haja vista que os preços dos alimentos recuam com a baixa das *commodities*, favorecendo o controle da inflação. Entretanto, isso só acontecerá, por um período restrito, e ainda assim se o setor varejista promover ajustes nos preços. Mesmo assim, com a quebra de safra, a tendência é que os preços aumentem no ano que vem.

O fato é que a agricultura brasileira pode voltar aos tempos de crise vividos recentemente, em razão de problemas de dentro e de fora do segmento, que deixaram de ser resolvidos. De nada adiantam desenvolvimento tecnológico, avanços em produtividade, diversificação e adição de valor à produção se graves deficiências permanecem sem solução, principalmente o frágil controle sanitário e uma infraestrutura deficiente, como destacou Pedro de Camargo Neto em recente entrevista às páginas amarelas da revista *Veja*.

Além disso, o fardo dos impostos, os juros elevados, a ausência de um seguro rural efetivo, uma renegociação de dívidas que nunca tem fim, bem como uma legislação trabalhista que ignora particularidades do trabalho rural e uma legislação ambiental complexa, burocrática e equivocada, que, em vez de conciliar desenvolvimento e conservação, pune o setor produtivo são alguns dos outros vilões que perseguem o produtor.

Os desafios são cada vez maiores. A Sociedade Rural Brasileira reitera o convite para que as lideranças rurais do País avancem em direção a um discurso uniforme e a ações coesas, em favor do produtor rural, do agronegócio e do Brasil. ■

Opinião

Carne com grife



João Sampaio*

HOUVE RECORDE na receita das exportações da carne bovina de janeiro a julho deste ano, com US\$ 2,42 bilhões, apesar do recuo no volume vendido, de 734 mil toneladas, contra 923,2 mil toneladas no mesmo período do ano passado. A performance não reproduz somente o aumento de preços da carne bovina. Como a defasagem cambial mataria qualquer vantagem nas vendas externas, as cifras evidenciam um trabalho da indústria frigorífica, baseado em sanidade, qualidade e marca da carne brasileira.

Carnes especiais, cortes diferenciados, embalagens adequadas e marcas próprias fazem a diferença na hora da venda. A indústria brasileira internacionaliza-se e conta com unidades espalhadas pelo mundo. A aquisição de grandes processadoras pelos frigoríficos, a diversidade de produtos com nome próprio e abertura de capital no mercado de ações são manifestações do apetite do Brasil.

Entretanto, toda a evolução da indústria frigorífica fica inviável se o pecuarista não for convidado para o almoço conjunto. Quando convidado a participar ativamente do setor, este terá de adotar procedimentos condizentes com a marca do produto e a demanda do consumidor final.

Pesquisas científicas mostram que de 8% a 10% da mortandade de animais dentro das propriedades ocorrem devido

aos erros de manejo sanitário na remoção de cadáveres das pastagens, no uso de medicamentos/produtos impróprios e no descumprimento do calendário de vacinação. São procedimentos elementares ainda não adotados por todos, por desconhecimento do pecuarista ou pela simples falta de protocolos sanitários, muitos dos quais o Brasil ainda não tem.

Nos restaurantes europeus é comum o freguês saber, por meio do menu, a marca e a fazenda de origem do filé a ser servido — é uma grife. Nos Estados Unidos, o código de barras nas embalagens de carne bovina nos supermercados permite que ela seja rastreada até a localização do médico veterinário que atestou a sua sanidade. O pragmatismo norte-americano e a eficiência do *marketing* na Europa parecem simplistas aos olhos brasileiros.

Para alcançarmos tais sanidade, qualidade e *marketing* os nossos produtos têm de levar à adoção de boas práticas. A cadeia produtiva da carne bovina terá que atuar em conjunto no uso desses conceitos. O novo modelo de defesa agropecuária, que propusemos em São Paulo, irá trabalhar as boas práticas com treinamento de mão-de-obra nas propriedades, padronização dos procedimentos e informatização dos registros nos órgãos de defesa agropecuária feitos pelo produtor de forma declaratória, tal qual uma declaração de imposto de renda.

Ninguém declara errado o seu imposto de renda, e quando o faz, é rastreado. Por quê? Porque os protocolos e procedimentos estão definidos, a aferição de falha está totalmente informatizada, e porque existe um carimbo de conformidade ou de não-conformidade, que você carrega e pode destruir a sua reputação e impossibilitá-lo de atuar no sistema produtivo. ■

* Presidente da Sociedade Rural Brasileira (SRB)

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