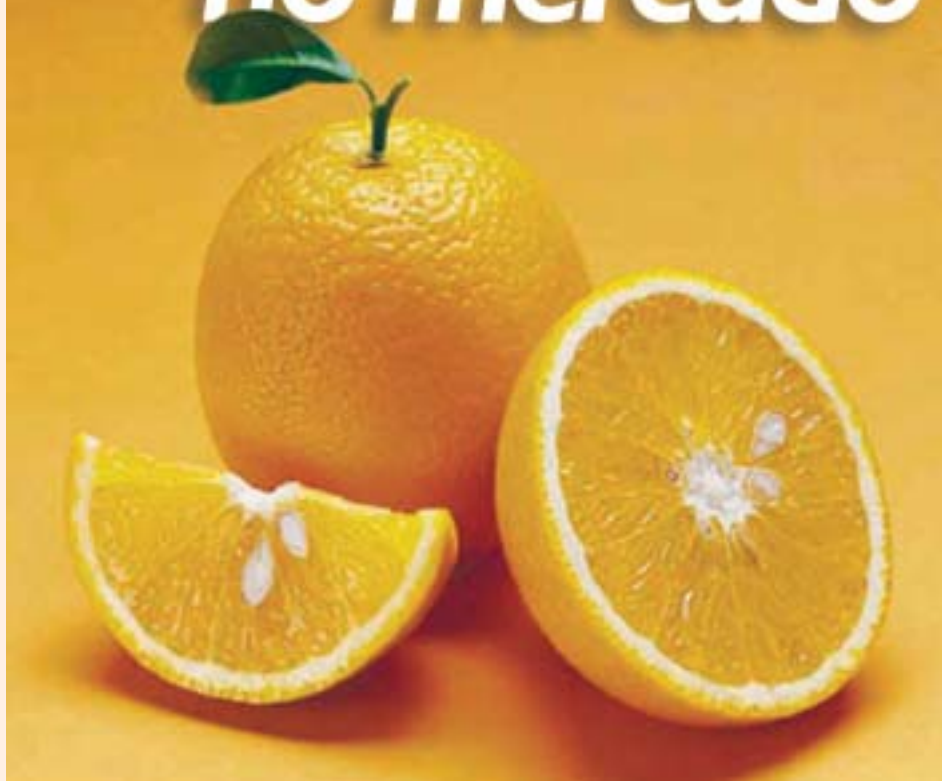


Mudanças no mercado



ANTONIO AMBRÓSIO AMARO *

No cenário atual do complexo citrícola brasileiro, a corresponsabilidade das partes é essencial para manter seu sucesso, face às indicações de que:

- 1) Ocorre exaustão da demanda reprimida de suco no mundo ocidental (União Européia e Estados Unidos);
- 2) As conquistas nos mercados asiáticos e do leste europeu requerem um processo de produção agrícola e industrial de menor custo em dólares;
- 3) É enganoso imaginar que a redução da oferta de laranja ('quebra ou saída de produtores') seja a solução para o aumento dos preços do concentrado;
- 4) O avanço da cultura de cana-

de-açúcar não seleciona os produtores mais capazes ou de menor custo de produção de laranja;

5) Há preocupação das empresas industriais em planejar a colheita para o suprimento parcial de fruta com a formação de pomares próprios.

O modelo de remuneração da laranja aos citricultores sofreu poucas alterações nas últimas quatro décadas no Brasil. Os contratos de compra e venda eram quase sempre resultantes do poder de barganha entre produtores e indústrias, acompanhados de perto pelo governo.

Os volumes exportados (mais de um milhão de toneladas) mos-

traram crescimento, mesmo tendo ocorrido, primeiramente, um aumento no número de empresas processadoras de 1996 a 2000 e, posteriormente, uma concentração decorrente de fusões, aquisições e saídas do mercado.

RETROSPECTIVA

Em 1963, foi instalada a primeira grande fábrica de suco concentrado congelado de laranja em São Paulo (SUCONASA, em Araraquara). O parque citrícola paulista contava com 17 milhões de plantas e produzia 21 milhões de caixas frutas in natura para o mercado interno e externo. Uma das primeiras preocupações foi garantir fluxo diário de frutas em condições de manter as máquinas (extratoras e evaporador) em contínua operação. Era um ritmo bastante diferente daquele que se registra nos packing-houses voltados para a seleção de fruta fresca¹.

Houve necessidade não só de formação de mão-de-obra nas fábricas, mas também de ajustar um sistema de aquisição e recepção da matéria-prima. A grande oferta era proporcionada por atacadistas e exportadores de fruta fresca, além de algumas compras diretas junto a citricultores.

Como era tradicional nos meios citrícolas de São Paulo, a colheita e o transporte ficavam por conta dos 'fornecedores da indústria'. Isso lhes permitiu se apropriarem de um excedente financeiro, pois recebiam pela fruta posta-fábrica um preço superior àquele pago aos produtores e mais as despesas de colheita e transporte.

A partir de meados da década de 70, as empresas de processamento passaram a se responsabilizar pela colheita e pelo transporte da laranja dos pomares para as fábricas, uma vez que havia disputa pela matéria-prima. A relação bilateral entre indústrias e produtores intensificou e, sob certos aspectos, até facilitou: significativa

parcela de citricultores preferia não ter preocupação na contratação de mão-de-obra para a colheita da fruta. Ficava por conta da indústria, as operações de material e equipamentos (escadas, sacolas e caixas) e de caminhões próprios para o transporte.

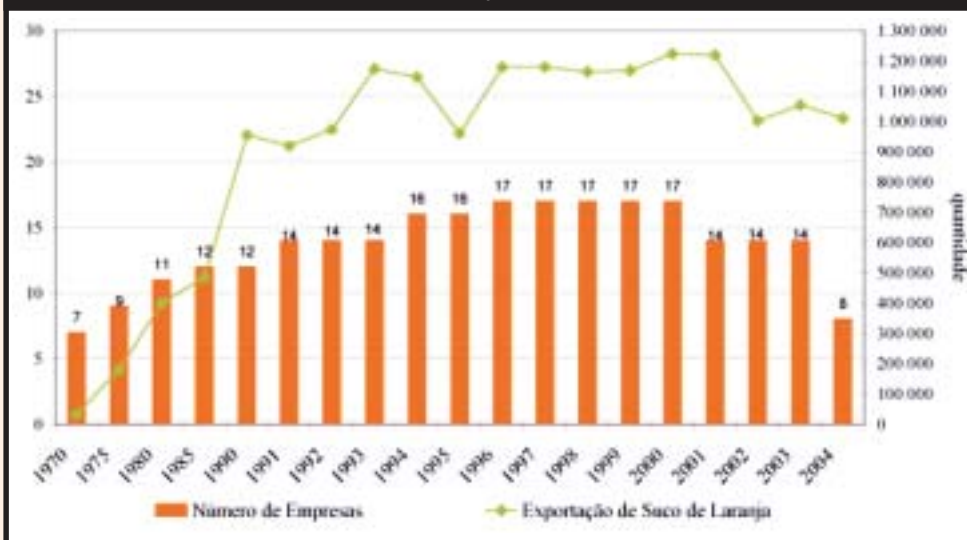
Com a crescente expansão dos volumes a serem processados, o 'setor de suprimentos ou de compras de pomares' das empresas industriais ganhou expressão. Todos foram estruturados com mais recursos humanos², planejamento e logística de operação, ocupando espaços que poderiam ter sido absorvidos pelos citricultores, individual ou coletivamente (cooperativas, pools ou grupos de venda).

ALTERAÇÕES NOS CONTRATOS

Nas cadeias de comercialização dos produtos do agronegócio, é pouco comum verificar casos em que a responsabilidade pela colheita da produção fica por conta dos compradores. Ao contrário, praticamente todos os produtos agrícolas são ofertados ao mercado de acordo com as especificações explicitadas em contratos de compra e venda entre as partes, como são os exemplos de tomate e de frutas para compotas.

Em São Paulo, para atender aos requisitos exigidos pelos importadores, a produção de suco de laranja resulta da boa seleção das frutas na recepção das fábricas, feita por amostragem das cargas, com o objetivo de correta estocagem nos silos em função das variedades e grau de maturação.

Número de empresas na indústria e exportação brasileira de suco de laranja, 1970 a 2004



A partir de 1996, colheita e transporte passaram a ocorrer por conta do produtor diante do compromisso de cessação de uso do contrato-padrão na compra e venda de laranja, imposto pelo Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE). A amplitude de tolerância, de qualidade da fruta entregue nas fábricas, mutuamente acordada entre produtor e indústria, não comprometeu a qualidade do suco produzido nem alterou o ritmo de processamento industrial, e tampouco ocasionou perdas de produção.

Essa situação decorreu da ex-

tensão dos pomares, sua diversificação varietal, heterogeneidade de idade das plantas, dispersão geográfica de plantios que determinam um processo desigual de maturação e, particularmente, por ser uma citricultura não irrigada mais sujeita a eventos climáticos da natureza.

Tal conjuntura evita a entrega caótica de frutas, enquanto as empresas maximizam seus ativos industriais. O período de processamento pode ser antecipado e prolongado, além de gerar mais condições para preparação de blends.

Dessa maneira, as mudanças

para fruta posta-fábrica por conta do citricultor vieram melhorar o sistema de comercialização. Tornaram a remuneração mais justa para os citricultores eficientes e próximos das fábricas,

estimularam a concorrência entre as empresas processadoras na aquisição de pomares, em vista de que as apropriações de custo de frete e as colheitas passaram a ser realizadas caso a caso. Outrossim, propiciaram condições para que a gestão das turmas de colheita e de frete passasse a ser distribuída entre todos fornecedores da laranja e houvesse re-

Distorções no 'contrato-padrão'

- Remunera os produtores com preços igualitários;
- Independentemente da distância do pomar à fábrica;
 - Omite diferenciais de fretes;
- Afasta fontes da matéria-prima para regiões cada vez mais distantes;
 - Não estimula maiores produtividades agrícolas;
 - Considera custo igual para todos os pomares;

Índices de custos de colheita e de transporte por caixa de laranja, São Paulo

Distância pomar-fábrica	Produtividade caixa/planta	
	Km	Custo (%)
50	100	100
100	150	70
150	175	53
200	200	43

Fonte: Di Giorgi (1991)

dução nesse setor das empresas processadoras.

Cabe rever o modelo de remuneração dos citricultores?

O preço médio da caixa de laranja a ser pago pela indústria, a cada safra, depende das cotações obtidas na venda do suco concentrado, que, por sua vez, reflete as condições de oferta e demanda. O valor é estabelecido entre as partes por meio de contratos livremente negociados, bilateralmente, sem interveniências de terceiros ou dependência de determi-

Questão-chave

Por que não remunerar por sólidos solúveis por caixa, uma vez que quanto maior o rendimento, menor a quantidade de caixas que será necessária para fabricar uma tonelada de suco concentrado?

nados fatores físicos variáveis durante a safra.

Os adeptos dessa sistemática usam como exemplos o setor canavieiro brasileiro e a Flórida, principal concorrente do Brasil, onde é utilizado um modelo de pagamento da laranja em função dos sólidos solúveis por caixa. O Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA) mantém nas fábricas um inspetor oficial para avaliação dos rendimentos na produção de suco, apoiada em procedimentos padronizados nos laboratórios.

Para os citricultores, é importante analisar os seguintes pontos:

A) Caminhões rejeitados no pátio de uma empresa: o produtor coloca a carga em outra empresa no mercado spot;

B) Contrato com preço menor: envio de caminhões com fruta para rejeição para poder reenviar para uma empresa que paga mais caro;

C) Quando a produção amadurecer por igual, aumentarão as filas de caminhões. As fábricas

que fazem análises mais rápidas serão mais procuradas e poderão oferecer condições de pagamento menos vantajosas aos produtores;

D) Risco de maior porcentual de fruta sem encontrar colocação na indústria pelo encurtamento do período de processamento;

E) Fábricas paradas, e outras, superlotadas;

F) Aumento nos custos de colheita de frutas quando a demanda por mão-de-obra e veículos se concentra em menor período de tempo.

Dentre outras ponderações a serem consideradas, para a obtenção de soluções que permitam manter o mercado internacional conquistado, acrescenta-se:

a) A idade das plantas interfere no rendimento: plantas jovens produzem frutos mais pobres em sólidos solúveis do que as plantas mais velhas;

b) As plantas mais velhas tendem a ter uma queda de frutos mais acentuada;

c) A quantidade de frutos numa árvore cítrica altera a retenção: quanto maior a carga, maior a queda dos frutos;

d) Os porta-enxertos e as variedades-copa de um pomar instalado estão definidos, a troca por outros que proporcionem mais sólidos solúveis será um processo de longo prazo;

e) Pomares mais produtivos por planta apresentam, via de regra, rendimentos menores de suco por caixa;

f) O pagamento do colhedor é por caixa e independe de sólidos solúveis (ou seja, o custo não está relacionado à despesa);

g) A estrutura industrial na Flórida é constituída de grande número de fábricas, em dimensões menores, voltadas ao mercado interno. Ademais, a citricultura da Flórida é irrigada, com uniformidade de florada e controle de maturação das frutas.

Por fim, se pretende fazer a apologia de um mercado com normas, estabelecido, de comum

acordo entre os segmentos industrial e agrícola, a partir de mútuo entendimento entre as partes, sem prejuízo da qualidade do suco brasileiro.

Em São Paulo, a emissão de várias floradas pela árvore, entre agosto a dezembro, produz frutos com diferentes estágios de maturação. Isso restringe a prática de uma única colheita dos frutos desejáveis para a obtenção de suco de boa qualidade e maximização de resultados dos produtores.

Daí, o estabelecimento de um anexo de qualidade nos atuais contratos entre citricultores e indústrias, com definição dos parâmetros de suco nas frutas e graus mínimos e máximos de brix. Assim, é possível uma flexibilidade no ratio do suco e a formação de estoques para formulação de blends para atender a mercados diferenciados.

Como a programação de colheita por sólidos solúveis por parte da empresa difere do pagamento por sólidos solúveis, perduram outros questionamentos. Por exemplo: haverá possibilidade de contratos por dois ou três anos de vigência?

A despeito de qualquer outra argumentação mais clássica, o sistema brasileiro de recepção de frutas tem sido um sucesso até o momento, regido por acordo entre as partes que conjuntamente conseguem equilibrar suas necessidades. Qualquer ruptura, além de representar um desprezo às desigualdades no Brasil, poderá desencadear um desequilíbrio. Para concluir, a literatura é restrita, o debate está aberto e os pesquisadores são chamados a se manifestarem com subsídios importantes para a tomada de decisões por parte dos citricultores e indústria. ■

* Diretor do Instituto de Economia Agrícola (IEA) - e-mail: amaro@iea.sp.gov.br

Reflexões sobre a concentração da indústria do suco

EVARISTO MARZABAL NEVES *

A compra de ativos da Cargill por Cutrale e Citrosuco suscita discussões, apesar de o CADE (Conselho Administrativo de Defesa Econômica), autarquia federal responsável pelas fusões e conduta de empresas, em 15 de setembro último, ter aprovado a operação.

Para a Associação Brasileira dos Citricultores, a aquisição fortalece a concentração e, com isso, a possível imposição e interferência na formação futura de preços da caixa de laranja. Na cadeia produtiva, três processadoras (Cutrale, Citrosuco e Citrovita) dominarão o mercado, inclusive com uma participação total no sistema logístico de transporte do suco a granel.

Já os defensores da aquisição alegam que num mundo competitivo, de elevada concorrência internacional, principalmente com o Estado da Flórida, altamente protegido pelas políticas agrícolas e econômicas americanas, é preciso operar com economias de escala e de escopo.

Os estudos recentes disponíveis na literatura, quando utilizam o Índice de Herfindahl, concluem que a concentração atual, depois da referida aquisição, está ainda abaixo dos índices obtidos em 1985.

Na verdade, a tendência de concentração em mercados altamente competitivos é considerada natural, como se verifica também em outros setores do agronegócio (grãos, leguminosas, fibras, setores de fertilizantes, máquinas, defensivos agrícolas etc.), onde a re-

sistência e permanência no mercado das empresas exigem operações com economias de escala.

Cabe, no entanto, abrir um parêntese, para uma explicação didática sobre o comportamento de mercado das grandes empresas (multinacionais, principalmente) em sua gestão estratégica e empresarial.

As práticas de economias de escala (por meio de fusões, aquisições, alianças estratégicas, parcerias, joint ventures etc.) e de escopo (internacionalização dos investimentos, principalmente), visam à concentração horizontal (aquisição de empresas competidoras e diminuição da concorrência) e, também, à integração vertical para aumentar sua auto-suficiência e participação como fornecedor próprio de matéria-prima.

Com isso, há uma dupla busca por:

- 1) Máxima eficiência, como meio, na otimização do uso e serviços dos fatores de produção;
- 2) Elevada eficácia, como fim na perseguição de resultados e metas definidas.

Estas estratégias perseguem a otimização dos custos de produção e de transação, condição indispensável para se manter no mercado e se apropriar, fortalecer e aproveitar devidamente das vantagens comparativas e competitivas no setor.

Na cadeia agroalimentar, o produtor fica "sandwichado" por oligopólios no suprimento de insumos, máquinas, materiais etc., no "antes da porteira", e, por

oligopólios (poucas empresas industriais e processadoras, no "pós-porteira"). O produtor isolado está na UTI.

Essas estratégias empresariais, se estiverem certas e corretas ou não, pois é questão de sobrevivência, permanência e de manutenção em mercados concorrenciais, sinalizam aos produtores como devem agir.

O que se pode fazer para fortalecer o elo mais frágil da cadeia produtiva agroalimentar, se não há organização profissional e empresarial dos produtores por meio das cooperativas, associações, pools, parcerias, alianças estratégicas etc.?

Para quem produz commodities e vive e sobrevive num mercado próximo à competição pura, não se consegue ver de outra forma como aumentar o "poder de fogo" do produtor rural nas negociações, senão se organizarem, fortalecerem e agigantarem, organicamente num único corpo.

Muitas cooperativas e associações são exemplos de que "a união faz a força". É por meio do trabalho em equipe que se reduz os custos de informação e de comunicação, e se consegue o compartilhamento na busca por soluções para os problemas do setor.

O agrupamento profissional e empresarial nivela os produtores diante das forças de mercado, com vistas à eficiência nos meios de produção e eficácia de resultados e metas, para operarem com economias de escala e de escopo, fundamentais para a otimização dos custos de produção e de transação, uma vez que são, como fornecedores de commodities, simples tomadores de preços no mercado. ■

* Professor Titular da Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz/USP.
e-mail: emneves@esalq.usp.br.





Incidência de doenças reduz a rentabilidade

Na citricultura paulista, segundo a quarta previsão para a safra agrícola 2004/05, do Instituto de Economia Agrícola, a colheita poderá atingir 348,2 milhões de caixas, cerca de 3,5% a menos que as produzidas na safra passada. Ao se considerarem os 17 EDRs, cujas produções estão acima de 5 milhões de caixas de 40,8kg, a produção é de 322,9 milhões de caixas, numa área produtiva de aproximadamente 536 mil ha.

Em médio prazo, em torno de cinco anos, a maioria dos citricultores está com os contratos negociados. Os valores da caixa de 40,8 quilos foram nego-

ciados de US\$2,80 e US\$3,60. Essa variação melhorou na presente temporada, já que no exercício passado ficou entre US\$2,60 e US\$3,40.

Para aprimorar os arranjos contratuais e a definição de preços dos contratos aparecem novos modelos de propostas. A idéia é sair de acordos individuais e buscar soluções com base em negociações coletivas, e não mais individuais.

Considerando uma retrospectiva histórica, os preços acertados poderiam ser considerados atraentes. Porém, a rentabilidade está à mercê da evolução dos custos de produção e da relação do real frente ao dólar. As incidências de doenças, como o cancro cítrico, a CVC

dustrial tem sido justamente o de aumentar o consumo.

CRESCER A DEMANDA NA CHINA

A China teve uma produção recorde de 13,5 milhões de toneladas de cítricos durante a safra 2003/2004. A safra de 2004/2005 está estimada no mesmo patamar. A área deverá se manter estável em 1,5 milhões de hectares, segundo informação do Departamento de Agricultura dos EUA (USDA).

Quebra nos EUA

A produção norte-americana de cítricos na safra 2004/05 foi reduzida pelo Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA) em 42%, para 169,1 milhões de caixas, ante 291,8 milhões de caixas no período anterior. A quebra da safra foi causada pelo efeito dos quatro furacões no final de 2004. Para 2005/2006, a previsão é de 190 milhões de caixas.

A Flórida é responsável por 67% da produção do país, enquanto a Califórnia produz 29% do total e os estados do Texas e Arizona produzem os 4% restantes. A produção de apenas 150 milhões de caixas de laranja pela Flórida representa uma queda de 38% sobre a safra anterior, enquanto a produção de grapefruit caiu 69%, para 12,8 milhões de caixas.

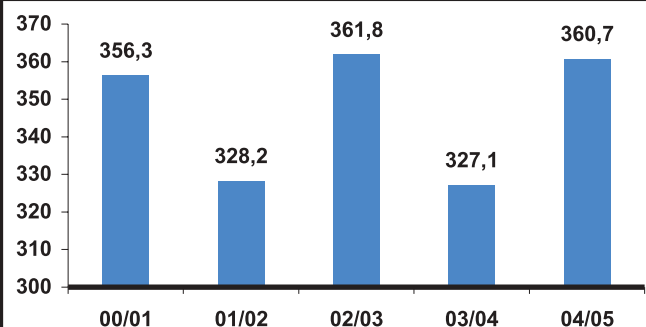
A Califórnia, por outro lado, registrou um aumento de 16% na produção total de cítricos, com um crescimento de 21%, para 61 milhões de caixas, na produção de laranjas. A produção texana aumentou 14% (com mais 7% no caso de laranjas e 14%

(clorose variegada dos citros), a morte Súbita e o "greening" (HLB), são prenúncios de maiores despesas.

Com a aceleração dos eventos fitossanitários, muitos citricultores foram pressionados a diminuir a área cultivada. Com isso, a espaço ocupado pela cana de açúcar avança, em particular onde os pomares ficaram poucos viáveis pela cultura da cana.

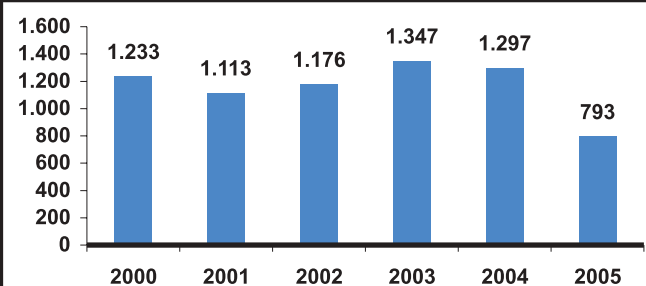
Se não há perspectivas de excedentes na produção de suco, a oferta deve atender às necessidades de mercado. Os investimentos para o controle das doenças são suficientes, mas o grande desafio no complexo agroin-

ESPI: produção de laranja (milhões de caixas)



Fonte: IEA/SAA

Brasil: exportação de suco de laranja (mil toneladas)



Fonte: SECEX

O processamento é dominado pelo setor de enlatados. A produção chinesa de suco de laranja concentrado é minúscula (cerca de mil toneladas anuais).

O USDA descreve o crescimento das importações chinesas de suco de laranja como "explosivo". O Brasil permanece como seu único grande fornecedor, com 80% do total. O crescimento rápido do consumo de suco será acomodado pelas importações.

Espera-se que o consumo anual per capita em litros de suco de laranja passe de 0,1 para 0,5 litro de 2001 a 2005, para chegar a 2,0 em 2010. Em volume, isso significa 650 mil toneladas em 2005 e 2,6 milhões de toneladas em 2010. A indústria local de processamento de sucos não terá como produzir tais quantidades na ausência de matérias-primas suficientes. ■



Vinhedos em expansão no Sul

A área de vinhedos no Rio Grande do Sul cresceu 45 % ou 3,97% ao ano nos últimos dez anos. A área que mais cresceu foi a de Vacarias. A expansão na Serra Gaúcha, onde estão cerca de 85% da área plantada no estado, ficou a baixo da média gaúcha.

De acordo com o cadastro Vitícola, elaborado pela Embrapa Uva e Vinho, de Bento Gonçalves, sob coordenação da pesquisadora Loiva Maria Ribeiro de Mello:

- Entre as cultivares americanas, o destaque cabe à tinta Bordô, utilizada para elaboração de suco de vinho de mesa,

além de em menor parcela para consumo in natura. É uma cultivar com alta concentração de matéria corante, rústica e resistente às doenças fúngicas. Cresceram também as tradicionais Niágara Branca e Niágara Rosada, preferidas para consumo in natura e usadas na fabricação de vinho branco de mesa.

• Nas cultivares híbridas, a tradicional Isabel representa quase 80% e

0%, respectivamente, da área de vinhedos desse grupo e do estado, utilizada na elaboração de vinho de mesa, suco e consumo in natura.

- Nas castas viníferas, o crescimento

Rio Grande do Sul: área ocupada com vinhedos - mil hectares

Cultivar	1995	2004
Americana	9,6	15,4
Híbrida	9,9	12,9
Européia	4,6	6,9
Total	24,1	35,2

Fonte: Cadastro Vitícola. EMBRAPA

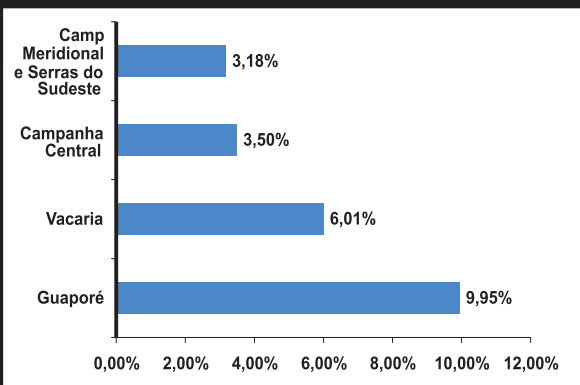
para grapefruit), enquanto a produção no Arizona caiu 22%.

Com isso, a previsão é de expansão nas exportações de suco de laranja brasileiras em 2005. Aguarda-se um aumento médio de um quarto nos exportações brasileiras para os Estados Unidos na temporada 2004/05 (julho a julho).

Como as entregas para os tradicionais compradores europeus seguem estáveis, as atenções se voltam para dirigir as vendas para os países do Leste Europeu, China e também Rússia. A produtividade prejudicada pelos furacões voltará aos níveis normais, e os Estados Unidos recuperarão seus volumes de embarque.

Os valores dos contratos de suco de laranja seguem firmes na bolsa de Nova York. As especulações giram em torno das previsões para a safra 2005/06 de laranja na Flórida. O contrato passa de US\$ 1,200 por libra-peso. A tempestade tropical Tammy aos EUA e a presença de greening e cancro cítrico em pomares da Flórida ajudaram a dar suporte aos preços.

RS: Crescimento anual dos vinhedos por região



Brasil: produção de vinhos e derivados

Ano	Vinhos - viníferas	Vinhos de mesa	Outros produtos	Total
1993	53,0	171,7	2,9	258,74
1994	68,7	202,0	29,3	290,20
1995	47,1	213,3	37,9	298
1996	45,3	152,9	21,9	220,18
1997	46,9	182,8	37,9	267,76
1998	33,8	150,8	28,5	213,1
1999	45,8	226,5	38,9	11,30
2000	56,2	273,0	43,6	372,91
2001	34,1	228,9	33,4	296,57
2002	31,6	259,8	48,7	340,04
2003	29,8	203,9	36,6	270,38
2004	42,9	313,7	51,8	408,53

Gewurztraminer tiveram recuo, por serem sensíveis ao clima gaúcho.

Embora o complexo vitivinícola nacional mostre crescimento e ganhe notoriedade, medidas de proteção são necessárias para assegurar maiores ganhos de produtividade e qualidade,



A Cabernet Sauvignon origina vinhos com reputação internacional, de intensa coloração e complexidade em aroma e buquê. A Pinor Noir e a Merlot oferecem vinhos varietais e espumantes. A Tanmat é empregada no vinho varietal e para corte, enquanto a Cabernet Franc gera vinhos com tipicidade apropriada, para serem consumidos ainda jovens. No grupo das brancas, se o Chardonnay teve aumento, as cultivares Riesling Itálico e a

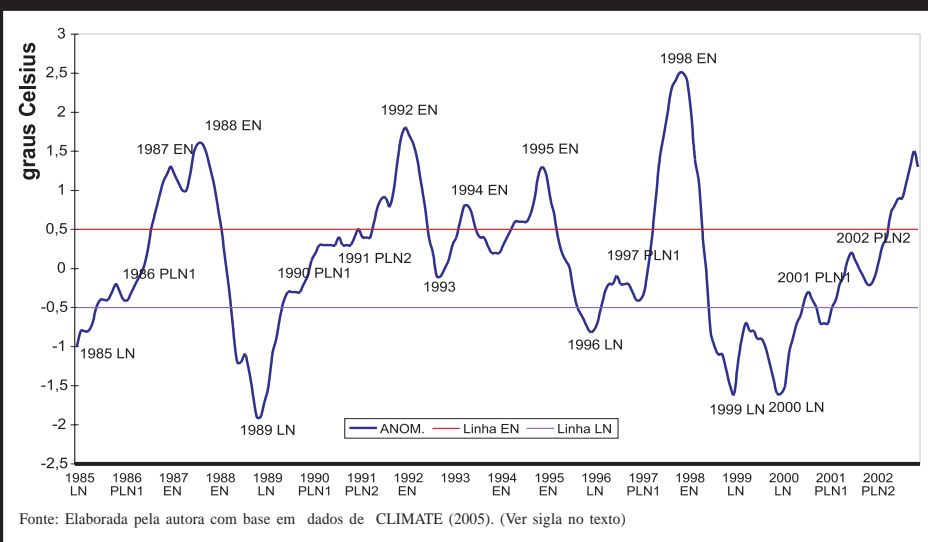
para competir no comércio internacional. O consumo de vinhos da Argentina passou de 600 mil litros em 1996, para 11,2 milhões de litros em 2004. Neste ano, deverá chegar a 20 milhões de litros. Estima-se que 40% desse volume competem em preço com vinhos de mesa nacionais.

Como o principal volume de importação de vinhos argentinos está na faixa superior a US\$15 a caixa com 12 unidades de 750 mililitros, para barrar a entrada de vinho argentino a baixo preço no Brasil, representantes do setor dos dois países fecharam acordo em agosto último. O pedido do Brasil, feito em maio, era de US\$15 a caixa.

Como havia uma série de contratos selados, sem condições de serem suspensos, os argentinos acatarem o piso mínimo de US\$8 a caixa. O pacto tem duração de seis meses. Depois, as partes voltam a se encontrar para rodadas de avaliação de mercado e o compromisso de elevação do valor mínimo. Na visão do Instituto Brasileiro do Vinho (Ibravin), o indicativo é de que haja evolução do piso para US\$12 a caixa.

Os dois países também fizeram pacto para o desenvolvimento de ações para viabilizar o estabelecimento de um Imposto em Valor Específico para terceiros países, na área do Mercosul. A idéia é encontrar uma forma para a entrada de vinhos de qualidade duvidosa fora do bloco. Uma das alternativas estudadas é substituir o sistema vigente, de taxaço de 27% sobre o produto estrangeiro, com taxaço por garrafa.

Anomalia de temperatura nas águas superficiais do Pacífico Equatorial, na Região de Niño 3.4 e fases de El Niño Oscilação Sul (ENSO) correlacionadas à vitivinicultura gaúcha, 1985-2002



O Brasil também se comprometeu em realizar um amplo estudo de mercado para identificar as suas potencialidades, a exemplo do que foi feito pela Argentina. O objetivo é levantar informações sobre as preferências e os desejos do consumidor. Os recursos para a pesquisa serão repassados para o Ibravin. ■

Combustível com vinho francês

O excesso mundial de vinho atingiu um grau bem alto neste ano. O impacto é brutal sobre a França, onde a vitivinicultura, como questão de paixão, é celebrada como qualquer outra arte. Lá, para espanto geral, pela primeira vez na História, seus produtores são forçados a destilar muitos de seus melhores vinhos para transformá-los em combustível.

A situação é dolorosa, pois difere de anos passados, quando os franceses já vinham tendo de transformar com frequência largas escalas de vinho de mesa de qualidade inferior em vinagre e etanol. Agora, não. Garrafas de vinho francês de qualidade superior são empilhadas nas prateleiras dos supermercados e adegas vinícolas.

No início do ano, enquanto alguns vinicultores protestavam contra os preços baixos, a França pediu que a União Européia aprovasse a destilação de 150 milhões de litros dos vinhos de Denominação de Origem Controlada do país. Até o fim do ano, 100 milhões de litros estarão se transformando em etanol.

A gasolina francesa já contém cerca de 1% de etanol, a maior parte destilada de beterrabas. Essa porcentagem precisa chegar a 5,75% até 2010 para atender às exigências da UE. A convergência de dois fatores levou ao excesso: novos produtores em países como Austrália e Chile e a queda da demanda em lugares como a própria França, onde uma campanha contra a embriaguez ao volante moderou o tradicional consumo no almoço e no jantar.

A influência do El Niño

IKUYO KIYUNA *

Embora mal tenha sido colhida e produzida, a safra de uva e de vinho 2005, no Rio Grande do Sul, está sendo comemorada como a melhor de todos os tempos. Essa constatação já era esperada e comentada pelos especialistas desde o início do ano, quando os bagos de uvas para vinificação estavam ainda nas videiras. O motivo para tudo isso era a condição climática predominante na época de desenvolvimento e principalmente, na maturação e colheita das matérias-primas. O clima é a palavra-chave que dita a qualidade da uva, sendo que, no caso gaúcho, o El Niño tem forte influência.

El Niño - Oscilação Sul (ENOS)

É um fenômeno atmosférico-oceânico caracterizado por mudanças superficiais nas temperaturas das águas superficiais no oceano Pacífico Tropical, que podem afetar o clima regional e global. Na região gaúcha, seus efeitos são de:

- a) excesso de chuvas no primeiro, na fase denominada de El Niño ou episódio quente;
- b) temperaturas mais frias durante a La Niña ou episódio frio.

A denominação vinho fino se refere ao produto fabricado a partir de uvas da videira do grupo de *Vitis vinifera* (variedade européia, apropriada para elaboração de vinhos diferenciados). Apesar de ser o principal estado produtor brasileiro, uma grande parte da região gaúcha não apresenta aptidão climática ideal para a produção de *V. vinifera*. Desta categoria, faz parte a Serra Gaúcha, devido às restrições relativas ao índice hidrotérmico e horas de frio.

A indústria de vinho fino no Brasil teve avanços tecnológicos significativos nos últimos anos. Reflexo disso são as medalhas conquistadas em concursos nacionais e internacionais. Diante disso, vem a pergunta: até que ponto a variação climática influencia a qualidade das uvas viníferas e do vinho, dado o estágio de desenvolvimento tecnológico na sua fabricação?

Para encontrar respostas a essa ques-

tão, foi realizada uma pesquisa para mensurar a influência das ocorrências de El Niño e La Niña sobre a qualidade do vinho fino gaúcho. O modelo econométrico empregado no trabalho permitia dar nota de 1 a 10 à safra gaúcha do AMARANTE. Os dados de anomalia de temperatura mensal (média móvel) do Pacífico Equatorial serviram para correlacionar as ocorrências do El Niño e La Niña.

A safra de vinho é definida no início do ano da colheita. Para definir cada fase do fenômeno, se adotou a anomalia de temperatura dos cinco meses precedentes à colheita. Como exemplo desse critério, a safra 1997 foi associada a PL1 (um ano após La Niña), pois o El Niño 1997-98 só teve início em maio desse ano, após o término da safra 1997.

As variações climáticas consideradas no trabalho influenciaram 65% das variações nas notas obtidas do vinho fino gaúcho no período de 1985 a 2002. A tecnologia utilizada, importante para a melhoria da qualidade, ficou fora da pesquisa. Duas variáveis consideradas tiveram influências significativas e opostas sobre as notas: a EN diminuiu 3,5 pontos e a PLN2 aumentou 3,0 pontos na nota da respectiva safra.

Os resultados sugerem maior acompanhamento do fenômeno ENOS, de duração mínima de cinco meses a vários anos, na tomada de decisão tanto para implantar como para manter a vitivinicultura. A elevada elasticidade-preço em cada ponto da nota, face à característica do produto, na certa, compensem este empenho. ■

* Engenheira Agrônoma, MS, Pesquisadora Científica do Instituto de Economia Agrícola (IEA) (ikuyo@iea.sp.gov.br). Este artigo foi baseado no resumo "El Niño-Oscilação Sul (ENOS) e a Qualidade do Vinho Fino Gaúcho, 1985-2002", trabalho aceito para ser apresentado no X Congresso Latino-Americano de Viticultura e Enologia em Bento Gonçalves/RS em novembro de 2005.

Há mais de duas safras, boa parte dos produtores rurais amargam prejuízos ao adotarem como estratégia o armazenamento do milho. Tal fato se deve às alterações no comportamento dos preços do cereal. Neste período, os valores foram mais baixos no segundo semestre, quando comparados com a média do primeiro semestre.

Alterações estruturais no mercado do milho provocam mudanças na formação do preço. O aumento da produção na 2ª safra se destaca como um dos mais importantes. Nos últimos dez anos, a produção de milho-safrinha cresceu mais de 130%, a ponto de sua oferta responder atualmente por cerca de 25% da oferta total.

Em decorrência deste aumento na produção, o período histórico de entressafra do milho (outubro a dezembro) foi encurtado com o advento da safrinha, cuja colheita se estende de julho a setembro. Com o aumento de sua importância para a garantia do abastecimento, as incertezas em relação ao seu desempenho ficaram altas, devido ao risco climático que permeia o período de desenvolvimento da cultura.

Neste sentido, o período inicial de desenvolvimento da safrinha tem sido marcado por grandes movimentos especulativos, com picos de preços no período de abril e maio.

Nas safrinhas colhidas em 2003 e 2004, como o volume produzido superou a necessidade para atender à demanda do mercado, houve queda de preços no segundo semestre. Os apostadores nas expectativas de escassez da produção e elevações de preços para o chamado período

MILHO

Uma nova



leitura do mercado

de entressafra foram obrigados a vender a produção a um preço inferior ao do período da colheita da safra de verão.

Quando se analisa o desempenho do produtor rural nas safras 2002/03 e 2003/04, observa-se que a pior alternativa adotada foi justamente a do armazenamento do grão, frente às estratégias de:

- 1- Venda total da produção no período da colheita da safra de verão;
- 2- Venda total da produção no pico da entressafra (dezembro);
- 3- Venda parcelada da produção ao

longo do ano.

Os resultados observados para a safra 2002/03 foram os seguintes:

- Maior receita com a estratégia 1, ou seja, o produtor rural que colheu a safra e comercializou imediatamente em 2003 obteve o melhor resultado.

- Pior desempenho com a estratégia 2, ou seja, a de armazenamento da produção colhida na safra de verão para posterior comercialização em dezembro.

- A estratégia 3 obteve um desempenho intermediário entre as estratégias 1 e 2.

A diferença na receita entre a melhor e pior estratégia foi de 82,1%.

Para a safra 2003/04, é possível observar um cenário bastante semelhante, com os seguintes resultados:

- Maior receita com a estratégia 1;

- Pior resultado com a estratégia 2;

- O resultado da estratégia 3 ficou muito próximo ao da estratégia 1, com uma diferença de apenas 3,7%.

A diferença de receita entre a melhor e a pior estratégia foi de 56,3% para o ano de 2004.

Fica claro observar as interpretações exageradas realizadas pelos agentes participantes deste mercado. A grande especulação em torno da safrinha gera distorções nos preços no período de abril e maio. Ao mesmo tempo, as divergências estatísticas existentes no setor, tornam as incertezas ainda maiores.

Na safra 2004/05, apesar da quebra de produção verificada tanto na safra de verão quanto na safrinha, a estratégia de armazenar o milho não se mostrou válida até o período de setembro. Ao contrário, se revelou novamente como a pior estratégia a ser adotada. Até o momento, a es-

Pressupostos para comparação

- Custos embutidos no armazenamento-recebimento, descarga, armazenagem, ad valorem, limpeza e secagem;
- Custo de oportunidade: 1,3% ao mês, correspondente à rentabilidade com a venda da produção e aplicação em um fundo de renda fixa no mercado financeiro, descontados ainda 20% de imposto de renda sobre o ganho financeiro;
- Desconto de disponível 2,2% de FUNRURAL sobre os preços do milho negociado no mercado;
- Venda de 1.100 sacas de milho no estado de São Paulo.

tratégia de venda parcelada da safra de verão 2004/05 apresentou o melhor resultado.

Diante dessas constatações, os produtores rurais, ou qualquer agente envolvido com a operação de venda do produto, serão instigados a realizar uma nova leitura do mercado. A análise da comercialização ficou complexa nos últimos anos, pois os preços do cereal não foram apenas determinados pela relação de oferta e demanda doméstica.

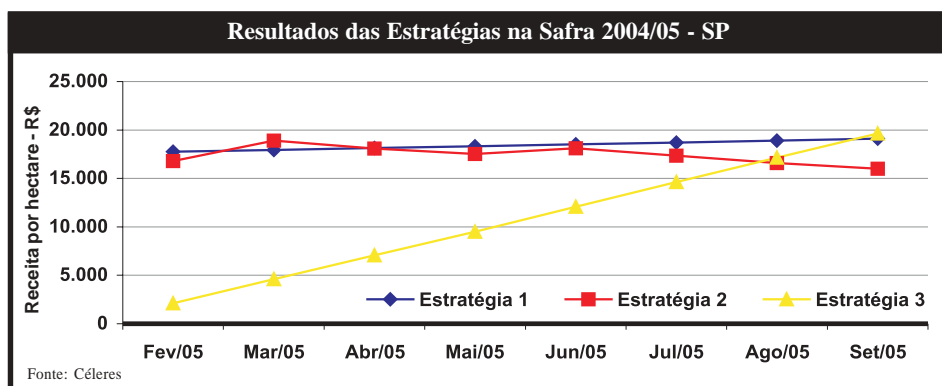
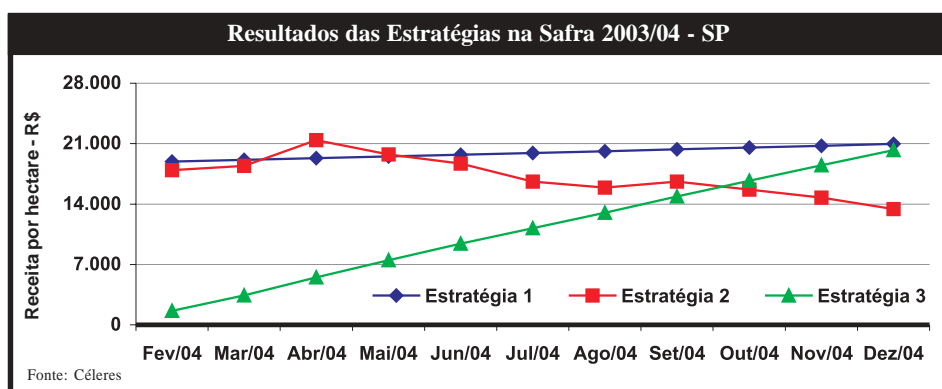
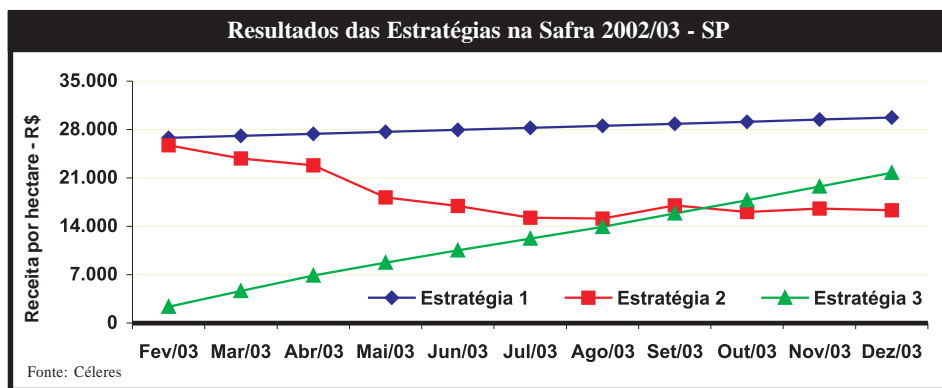
Apesar de o milho operar em um mercado de grande concorrência, as instituições afetam o comportamento os seus preços, a partir do momento em que são capazes de alterar as curvas de oferta e demanda, com medidas de política macroeconômica, setorial e governamental, leis, regulamentações, estratégias de compra e venda, entre outros.

Nesse sentido, mudanças no ambiente institucional e alterações nas estratégias das empresas na aquisição do produto interferem na determinação do preço da commodity.

Este ano, uma série de determinantes alterou o curso normal dos preços no mercado do milho, tais como:

- A alta taxa de juros praticada no mercado interno atraiu a entrada de capital estrangeiro de curto prazo no Brasil. Isso ajudou a derrubar as cotações da moeda norte-americana. A valorização do real frente ao dólar tornou as importações de milho baratas e paralisou as exportações do grão. A possibilidade de importar o grão a um preço competitivo, aliado a não-competitividade das exportações, alterou a curva de oferta e demanda doméstica. Acontece que o excedente de produção do mercado internacional poderia ser ofertado no mercado brasileiro. Dessa forma, as expectativas dos agentes foram alteradas, principalmente nas indústrias consumidoras.

- Nos últimos dois anos, os preços do milho foram superiores no primeiro semestre em relação ao segundo semestre. Face à preocupação em relação à produção futura, as grandes indústrias consumidoras adotaram estratégias de armazenamento do grão, para evitar períodos de escas-



sez. O resultado foi o encarecimento do milho. Neste exercício, cientes do movimento especulativo no período da safrinha, as empresas foram cautelosas em suas estratégias de compra.

- Preocupado com um possível quadro de escassez interna frente ao grande alarde realizado pela ponta consumidora, com projeção da necessidade de importação de 3,0 milhões de toneladas de milho em 2005, o governo adotou medidas preventivas, com leilões de produtos dos estoques públicos e vendas subsidiadas em algumas modalidades.

Todos esses aspectos ajudam a entender os motivos para os preços do

milho apresentarem movimentos de queda, justamente num ano de quebra expressiva de safra, com os estoques de passagem no Brasil reduzidos a níveis críticos.

A análise das estratégias realizadas nos últimos anos deixa a lição de que a venda parcelada da produção é um ótimo minimizador de riscos. O mercado está cercado de incertezas, com uma quantidade pequena de produtores adeptos ao uso de ferramentas de gerenciamento de cobertura de preços, a exemplo de operações em mercados futuros. ■

Eng. Agrônomo, mestre em economia, é diretor da Céleres.



O efeito pesque-pague

ALCIDES TORRES ¹, FABIANO R. TITO ROSA ², LEONARDO ALENCAR ³

O Brasil tem a maior parte de suas terras localizadas na área tropical, com 12% da reserva de água doce do mundo e ótimas condições para a piscicultura. Apesar de 73% da reserva de água estarem localizados na Bacia Amazônica, há uma infinidade de rios e córregos para a criação de organismos aquáticos nas mais diversas regiões.

O baixo consumo de peixe pelo brasileiro é explicado pela falta do hábito alimentar e pelo fato de o preço de mercado não ser muito convidativo. A criação tem caráter extrativista de produção e apresenta baixa produtividade, ainda dependente da disponibilidade natural das espécies e das condições climáticas, resultan-

do numa oferta variável.

O consumo por região varia, sendo a média do consumo per capita bem maior na região Norte, tanto para pescados de água doce quanto de água salgada. Entretanto, em relação ao consumo total, a região Norte fica em terceiro lugar em comparação com os pescados de água salgada, devido à baixa densidade populacional.

PERFIL

O pesque-pague é mais uma opção de lazer, pois permite aos moradores de centros urbanos e mesmo moradores rurais, sem lugar para pescar, desfrutarem dessa oportunidade.

Diversos pesqueiros oferecem ainda a pesca esportiva, pela qual o pescador pode devolver peixes difíceis de serem fígados, após sua captura.

Além do lago para a pesca, muitos pesqueiros oferecem toda uma infraestrutura de apoio, como restaurantes, lanchonetes, bares, área para crianças, quiosques com churrasqueira, loja para compra de artigos relacionados à pesca, abrigos ao longo do lago e até peixaria para beneficiar o peixe.

Alguns 'pesque-pague' cobram a entrada com um adicional por quilo de peixe pescado, enquanto outros não cobram entrada. A pesca esportiva costuma acontecer em lagos separados, com preço também diferenciado.

BENEFÍCIOS

Com a crescente preocupação com a nutrição humana, os peixes são cada vez mais pesquisados, revelando diversas vantagens em relação às outras carnes. A carne de peixe é fonte de minerais como magnésio, manganês, zinco e cobre, tem ainda vitaminas do tipo A, B e D, e é rica em aminoácidos essenciais.

Em relação aos peixes de água doce, os peixes encontrados em águas salgadas e frias apresentam alta quantidade de gordura do tipo Ômega-3, que diminui a incidência de doenças cardiovasculares, reduz a pressão arterial e a taxa de colesterol no sangue, possuindo ainda ação antiinflamatória.

A quantidade de proteína na carne de peixe é alta e varia de 15% a 25% dependendo da espécie. A gordura sofre variação maior. Há peixes com pouca gordura, como o bacalhau (0,14%), a carpa (0,5%) e a truta (0,7%), peixes com razoável quantidade de gordura, como o salmão, o arenque e o congrio (7 a 8%), e peixes com muita gordura, como o atum e a enguia (mais de 15%).

Consumo médio anual de peixe per capita

Brasil	8 quilos
Recomendado pela OMS	13 quilos
Mundo	20 quilos

Fonte: FAO - Food Agriculture Organization
OMS - Organização Mundial de Saúde

Pescado: consumo per capita e participação no total nacional

Pescado	Norte	Nordeste	Sudeste	Sul	Centro-Oeste
1. Água doce					
Consumo per capita	17,8 kg	1,8 kg	0,3 kg	0,5 kg	0,5 kg
Participação	64,9 %	23,4 %	6,7%	3,2%	1,7%
2. Água salgada					
Consumo per capita	5,5 kg	2,2 kg	1,5 kg	0,8 kg	0,4 kg
Participação	23,5%	4,2%	34,1%	6,6%	1,5%

Fonte: IBGE

CUSTOS

O pesque-pague é um negócio de dupla aptidão. Entre as propriedades pesqueiras, é possível encontrar aquelas cuja renda seja 100% originada da atividade, bem como outras em que apenas uma parcela da renda é originada da infra-estrutura de apoio. Os investimentos variam de uma região para outra.

MERCADO INTERNO

O pesque-pague contribui com o mercado interno de peixes. As suas localizações, próximas às cidades, criam um comércio alternativo de peixes frescos, em relação às peixarias e redes varejistas.

Em termos de divulgação, os pesqueiros usufruem publicidade gratuita. Muitos pescadores consideram os peixes fisgados como verdadeiros troféus e disseminam a notícia entre os aficionados. Isso contribui para o aumento da clientela. Entre os peixes muito procurados com esse objetivo, estão os pintados, dourados e matrinxãs.

ENTRAVES

Como qualquer atividade pecuária, a piscicultura está ligada a fatores climáticos, sobretudo, no caso do pesque-pague. Qualquer mau-tempo resulta na diminuição das visitas. Dessa forma, surgem também as épocas de safra e entressafra. O período compreendido entre outubro e março, considerado como safra, é mais favorável. Entretanto, o mês de julho, apesar de estar no período de entressafra, apresenta bom movimento devido ao período de férias.

Um dos entraves mais freqüentes é o fornecimento de peixes, causado por perdas no transporte. O produtor fica confinado às opções oferecidas na sua região. Uma das saídas é negociar com intermediários, para garantir o transporte adequado dos peixes e até ofertar espécies encontradas em outras regiões. Mesmo com preço mais alto, esse fornecimento diminui as perdas e aumenta as opções de peixes para a pesca.

COMPROMISSO AMBIENTAL

Devido à sua total dependência da qualidade da água, a piscicultura deve ser desenvolvida de forma sustentável,

Custo de produção médio mensal para uma pequena propriedade

Custo variável	Unidade	Quantidade	Preço unitário	Custo total	Custo (%)
Compra de peixe	kg	550	R\$ 4,50	R\$ 2.475,00	75,8%
Mão-de-obra	salário	1,5	R\$ 300,00	R\$ 450,00	13,8%
Ração	kg	40	R\$ 0,92	R\$ 36,80	1,1%
Energia elétrica	kwh	640	R\$ 0,31	R\$ 199,63	6,1%
Assist. técnica	unidade	0,3	R\$ 350,00	R\$ 105,00	3,2%
Subtotal				R\$ 3.266,43	

Renda média por mês

Renda	Unidade	Quantidade	Preço unitário	Renda total	Renda (%)
Venda de peixe	kg	600	R\$ 6,50	R\$ 3.900,00	83,3%
Limpeza normal	kg	120	R\$ 0,80	R\$ 96,00	2,1%
Filetar	kg	480	R\$ 1,30	R\$ 624,00	13,3%
Entrada	pessoa	300	R\$ 2,00	R\$ 600,00	1,3%
Subtotal				R\$ 5.220,00	
Saldo final				R\$ 1.953,57	

com preservação dos recursos utilizados. Isso implica em controle constante dos níveis de matéria orgânica e do oxigênio da água, sem prejuízos ao meio ambiente.

Com a construção de tanques de forma a facilitar o seu esvaziamento e a retirada da água para limpeza, o acúmulo de lodo no fundo aumenta a retenção de resíduos. Isso possibilita a propagação de doenças nos peixes e leva a uma piora da qualidade da água.

Outra medida de caráter ambiental é evitar o escape de peixes dos tanques. Como, às vezes, as espécies criadas não são nativas, pode ocorrer uma dispersão de espécies exóticas. São os casos de transbordamento, rompimento e esvaziamento do tanque com peixes no seu interior. Outra possibilidade é a ocorrência de reprodução e a fuga de peixes mais jovens e menores.

Os esvaziamentos evitam gastos desnecessários. Os peixes deixam de morder as iscas quando já tenham sido fisgados. Como eles permanecem no tanque, continuam a consumir ração, com prejuízo ao piscicultor.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Com o crescimento da piscicultura, é possível encontrar sistemas de criação extensiva, semi-intensiva e intensiva. O efeito é bem positivo em todos os setores, como o setor de rações, cujo aumento foi expressivo, com o desenvolvimento produtos para todas as fases da criação. A melhor tecnologia permitiu um sistema com menores perdas na produção.

A representatividade da aquicultura na produção pesqueira ganha es-

paço: passou de 5,3% em 1970 para 32,2% em 2003, segundo dados da FAO. A atividade apresentou crescimento de 8,9% ao ano desde 1970. No cenário internacional, a exportação de tilápia, por exemplo, cresceu mais de 100%, de 2003 para 2004, um sinal de ganho de força, graças ao fortalecimento de todas as etapas do sistema produtivo.

A capacidade produtiva nacional de pescado é expressiva. De 5,5 milhões de hectares de águas represadas, apenas 1% são utilizados. Com uma produtividade média de 150 kg/m²/ano em dois ciclos, o Brasil chegaria ao primeiro lugar em produção aquícola, 82,5 milhões de toneladas.

A capacidade de exploração dos recursos naturais renováveis ainda está longe de alcançar seu limite no País, com exploração sustentável, sem piorar as condições do meio ambiente. Uma produção maior de pescado proporcionaria um preço mais atrativo, além de um maior acesso da população a uma fonte de proteínas de alto valor biológico. Para os pesqueiros, com uma eventual redução no preço de compra dos peixes, o preço final do quilo pescado reduziria. Isso sedimentaria o pesque-pague como atividade de lazer e oferta de alimentação saudável. ■

(1) Engenheiro agrônomo Diretor da Scot Consultoria, alcides.torres@scotconsultoria.com.br;

(2) Zootecnista Consultor da Scot Consultoria, fabiano@scotconsultoria.com.br;

(3) Graduando em zootecnia - consultor júnior da Scot Consultoria, leonardoalencar@scotconsultoria.com.br