



Informe AGRONEGÓCIOS

EDIÇÃO 6

PROMOÇÃO DO COMÉRCIO E DA COMPETITIVIDADE DO AGRONEGÓCIO





Editorial

INSTITUTO INTERAMERICANO DE COOPERAÇÃO PARA A AGRICULTURA
WWW.IICA.ORG.BR

REPRESENTANTE

CARLOS AMERICO BASCO

COORDENADOR DE CONTEUDO

MARCO ORTEGA BERENGUER

Especialista da Área de Promoção do Comércio e da Competitividade do Agronegócio

COORDENADOR EDITORIAL

FERNANDA TALLARICO

Especialista em Comunicação

EQUIPE DE PRODUÇÃO

DIEGO DONIZETTI MACHADO

RENATO VERAS

COLABORADORES DO IICA NESTA EDIÇÃO

CARLOS ENRIQUE GUANZIROLI

CARLOS MIRANDA

Especialista da Área de Desenvolvimento Rural Sustentável

BRENO TIBURCIO

Consultor de Desenvolvimento Rural Sustentável

GERTJAN BEEKMAN

Especialista da Área de Gestão de Recursos Naturais

JULIANO DE QUEIROZ SOUZA

Consultor de Gestão de Recursos Naturais

MARCUS VINICIUS BATISTA DE SOUZA

Consultor de Gestão de Recursos Naturais

INFORME AGRONEGÓCIOS

Edição 6







APRESENTAÇÃO

O INFORME Agronegócio é uma publicação semestral do Escritório IICA – Brasil, dirigida a técnicos, empresários, pesquisadores e todos aqueles que buscam informações sobre o agronegócio e temas relacionados.

O Instituto de Cooperação para a Agricultura – IICA, neste Informe, abre um espaço interativo destinado a todos aqueles que têm interesse em compartilhar conosco seus comentários, críticas e/ou solicitar a publicação de artigos, resenhas e fichas técnicas relacionados com a Promoção do Comércio e a Competitividade do Agronegócio no Brasil e nos países de Região Sul do continente.

Somos uma tribuna aberta para a recepção, sistematização, organização, discussão, produção e publicação de artigos especializados; comentários e opiniões técnicas, que, para esse fim, deverão ser encaminhados para os endereços da nossa Equipe de Agronegócio: <marco.ortega@iica.int> e <renato.carvalho@iica.int>.

Os artigos devem ser digitados em Word, espaço duplo, fonte Calibri, corpo 12, folha formato A4, com páginas numeradas (de acordo com as normas da ABNT). Os interessados em publicar artigos deverão colocar as referências utilizadas na elaboração do artigo e apresentá-las em ordem alfabética.

Esta é uma publicação sem fins lucrativos, do IICA Brasil. Os artigos e textos foram recopilados de fontes diversas na tentativa de divulgar os trabalhos que consideramos relevantes e necessários para apoiar um processo contínuo de reflexão e aprendizagem sobre as iniciativas, experiências e eventos locais, regionais e globais relacionados com o agronegócio. As fontes citadas aparecem no final de cada artigo para resguardar os direitos autorais.





CARTA AO LEITOR

PREMISSAS

“As transformações ocorridas na economia nacional e mundial têm colocado novas e importantes questões às empresas do sistema agroindustrial. Entre essas, se destaca a necessidade de contar com profissionais qualificados e familiarizados com a problemática que envolve o funcionamento do sistema agroindustrial. Parece consenso entre os estudiosos da área que recursos humanos qualificados estão entre os fatores críticos de sucesso deste setor”¹.

A Revista de Agronegócio do IICA Brasil releva neste número (6), importantes artigos que tocam aspectos, os mais variados, presentes nos enfoques multissetoriais, multidisciplinares, enfim, sistêmicos, coerentes com o escopo de agronegócio que comporta a nova agricultura e suas conexões. Coincidimos com os cientistas da UFSCar sobre a necessidade de uma formação sustentável e cada vez mais urgente de profissionais qualificados que acompanhem e contribuam com insumos e valor agregado nas grandes questões que envolvam a nova agricultura, bem como sua contribuição a uma melhor e mais limpa exploração dos recursos do planeta.

Devemos dar uma maior atenção à segurança e soberania alimentar, à biotecnologia, à agroenergia, à formação de redes e cadeias produtivas e à emergência do desenvolvimento sob bases territoriais; sustentado nos direitos humanos a um mundo saudável e à prática concreta da cidadania.

NOSSA INTENÇÃO

O Escritório do IICA no Brasil visa ofertar aos seus leitores uma série semestral de artigos e extratos de documentos científicos, resultado de pesquisas e

¹ Rinaldi, Rubia Nara, Batalha, Mario Otavio e De Moura, Thais Lacava do Gepai /UFSCar, São Paulo, Documento para discussão- julho de 2007.

projetos de cooperação técnica. Nossos produtos de conhecimento deverão servir como elementos para a reflexão e como insumos para melhorar a tomada de decisões e/ou para a elaboração de estudos específicos que procurem avaliar, facilitar e garantir a competitividade do agronegócio e o bem-estar das comunidades rurais.

A missão institucional obriga-nos a fazer uma atualização periódica e uma revisão, bem como acompanhar e documentar, sistemática e periodicamente, as inovações, os avanços, as novas estratégias e políticas dos setores: público, privado e social. Nosso objetivo é aproveitar e estimular um processo bem-sucedido de reposicionamento dos segmentos das cadeias agroindustriais brasileiras, com a intenção de que esses aproveitem as vantagens que proporcionam ambientes em constante mudança.

O Brasil é um país com enorme extensão territorial, ampla gama de produtos agroalimentares e grande diversidade na organização de estruturas da produção rural. Um contexto com grandes desafios e oportunidades. Para estar inserido e atuante em um cenário como esse, o Instituto estabeleceu novas estratégias, iniciadas com um trabalho interno árduo de reposicionamento, que implica a redefinição, redesenho e ampliação de nossas linhas de ação e áreas temáticas.

Essas áreas temáticas deviam ser inseridas estrategicamente nas mais relevantes discussões e questões de interesse global, pelo que reforçamos o alcance da área de Inovação Tecnológica, Sanidade Agropecuária e Inocuidade dos Alimentos, Tecnologia da Informação e Gestão do Conhecimento; e criamos veículos informativos mais robustos para garantirmos um intercâmbio de ideias e de conhecimentos, por meio de mecanismos interativos que se sustentam em tecnologias de ponta, para possibilitarmos, de maneira sustentável, a difusão e o estímulo oportuno a pesquisas sobre temas inovadores no âmbito rural.

OS OBJETIVOS DO INFORME DE AGRONEGÓCIO DO IICA BRASIL SÃO:

Divulgar, oportunamente, experiências, conhecimentos e os resultados dos debates e discussões sobre o estado da arte das medidas e políticas que emergem do desenvolvimento do agronegócio e das intervenções que protagonizam os seus atores e equilibristas, públicos e privados.

Criar um veículo sustentável e um instrumento de intercâmbio de informações, conhecimentos e experiências que possam ser utilizados pelos tomadores de decisão de políticas públicas, como insumos importantes para ampliar e alimentar a discussão, a proposição e a formulação de novos programas e projetos para o desenvolvimento rural e o agronegócio.

Apresentar e comparar diferentes conjunturas econômicas nos âmbitos nacional (regiões do Brasil), regional (Mercosul) e global, num caráter informativo que possa apoiar e favorecer a análise crítica de tais conjunturas.

No Informe Agronegócio Nº 6, sétimo na série iniciada em 2005, os leitores encontrarão interessantes artigos de opinião sobre a atual crise financeira e econômica global, seu impacto nos preços dos **commodities**, na segurança e soberania alimentar, no fracasso na retomada das discussões em Doha, na participação da mulher na agricultura, especificamente no agronegócio; no panorama do comércio China-Brasil, nos efeitos do agronegócio face às mudanças climáticas, no turismo rural, nos relatórios das ações de cooperação do Instituto com instituições públicas, entidades de ensino e de pesquisa, associações privadas e outros importantes atores.

Os artigos são resultado da pesquisa, consulta e seleção de documentos produzidos por cientistas e instituições de indubitável reconhecimento no tema. Alguns textos obedecem à produção interna do Instituto através dos especialistas e consultores de agronegócio, desenvolvimento rural, gestão ambiental, tecnologia e biotecnologia e demais temas do IICA Brasil.

Esperamos que os artigos, resenhas, informações e dados apresentados neste Informe sejam de grande utilidade no estímulo a debates, programas, projetos e demais ações estruturantes.

Interessa ao IICA estimular discussões pertinentes à Cooperação Horizontal para a nova agricultura, o agronegócio, porém a todos os temas sistemicamente associados como são o Desenvolvimento Rural Sustentável, a Sanidade e Inocuidade, e outros, para que nossos leitores e amigos utilizem este veículo como uma tribuna pública que lhes permita a divulgação de importantes assuntos e incentive outras pessoas a participarem com seus artigos, opiniões e comentários.

Dessa maneira, poderemos construir juntos um foro permanente de esclarecimento, produção e compartilhamento de experiências bem-sucedidas e daquelas com perspectivas de sucesso no agronegócio e em outras práticas agrícolas menos vinculadas ao mercado e ao comércio formal.

Carlos Américo Basco
Representante do IICA no Brasil





Sumário

PANORAMA MUNDIAL

LEY DE INOCUIDAD ALIMENTARIA DE LA REPUBLICA POPULAR CHINA	13
CRISIS FINANCIERA Y FINANCIAMIENTO AGROPECUARIO Y RURAL EN AMERICA LATINA: UNA MIRADA MÁS ALLÁ DEL CORTO PLAZO.....	22
A MERCOSUR + 2 BASELINE FOR 2012: ALTERNATIVE SCENARIOS FOR THE SUPPLY OF AGRICULTURAL COMMODITIES	46

PANORAMA BRASILEIRO

CRÉDITO RURAL NO BRASIL: UMA REALIDADE PARA A MULHER AGRICULTORA FAMILIAR?.....	61
PRODUTIVIDADE E CRESCIMENTO DA AGRICULTURA BRASILEIRA	72
A QUEDA RECENTE DA POBREZA E DA DESIGUALDADE NAS ÁREAS RURAIS DO BRASIL.....	76
PROGRAMA DE VERTICALIZAÇÃO DA PEQUENA PRODUÇÃO AGRÍCOLA.....	80
CARTA DE CAMPO GRANDE – MS, 16 DE JUNHO DE 2009	85
OS PREÇOS AGRÍCOLAS CONTINUAM RELATIVAMENTE BONS. E O CÂMBIO?	88

TRIBUNA ABERTA

EMPREENDIMIENTOS COOPERATIVOS NO TERRITÓRIO DA CIDADANIA SUL DO AMAPÁ: DESAFIOS E POSSIBILIDADES	95
O PROCESSO DE TOMADA DE DECISÃO EM CADEIAS PRODUTIVAS AGROINDUSTRIAIS SOB A ÓTICA DA ECONOMIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO: UMA PROPOSTA DE ESTRUTURA ANALÍTICA.....	103
A DISTRIBUIÇÃO DE QUASE-RENDA E A ESTRATÉGIA DE DIFERENCIAÇÃO NO CAFÉ	121
EVENTOS	135
ÚLTIMAS PÚBLICAÇÕES	138

PANORAMA MUNDIAL





LEY DE INOCUIDAD ALIMENTARIA DE LA REPUBLICA POPULAR CHINA

Autor: Dr. Omar E. Odarda,

LEY DE INOCUIDAD ALIMENTARIA DE LA REPUBLICA POPULAR CHINA

Nota Explicativa

1. El 1 de Junio de 2009 entró en vigencia la ***Ley de Inocuidad Alimentaria***, sancionada el 28 de febrero pasado por la Asamblea Nacional Popular de la R. P. China. La Ley establece un marco jurídico integral en materia de inocuidad de alimentos, regulando todos los aspectos de la producción, procesamiento, distribución (inclusive los servicios de catering), importación y exportación.

2. ***Al día de la fecha se desconoce si se establecerá un período de transición para las diferentes obligaciones previstas en la ley, ya que no se han publicado las normas de implementación correspondientes.***

Cabe destacar que desde fines de abril y en el transcurso del mes de mayo se publicaron varios proyectos normativos para someterlos a consulta pública relativos a diferentes disposiciones. De todas maneras, dado el amplio ámbito de aplicación de la Ley sancionada, se espera que la tarea reglamentaria continúe por un tiempo considerable, ya que está lejos de estar acabada. Se señala asimismo que hasta el día de la fecha ni la Ley ni los proyectos de normas reglamentarias publicados en los últimos días no han sido notificados a la Organización Mundial del Comercio, a pesar de contener varias disposiciones que podrían tener un impacto considerable

en el comercio internacional, tal como lo requiere el Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias.

3. Entre las novedades que aporta esta nueva Ley, cabe mencionar:

Desde un punto de vista institucional, se crea una nueva superestructura, “la Comisión Nacional de Inocuidad Alimentaria”, para supervisar la labor de los distintos organismos competentes en la materia. El Ministerio de Salud coordinará dicha comisión; además, tendrá la responsabilidad primaria en materia de evaluación de riesgos vinculados a la inocuidad de los alimentos. Participarán de esa Comisión, con competencias específicas en distintos aspectos, el Ministerio de Agricultura, el AQSIQ, la Administración de Industria y Comercio, y la Administración de Alimentos y Drogas.

Desde un punto de vista sustantivo, la ley impone cierto orden en la dispersión normativa existente. También hace más estricto el control estatal en la materia, imponiendo mayores obligaciones a todos los intervinientes en la cadena de producción y comercialización de alimentos, incluyendo a los importadores, exportadores y empresas extranjeras que exporten a China y fortalece los derechos de los consumidores y el sistema de sanciones en caso de incumplimiento. La Ley destaca, asimismo, la base científica del análisis de riesgos relativos a la inocuidad de los alimentos que se realicen en el marco de la misma.

4. En lo que respecta a los exportadores argentinos a la R. P. China, se destacan las siguientes disposiciones que podrían tener un impacto en sus operaciones comerciales: **Obligación de registro de todas las empresas exportadoras de alimentos a China.** En virtud del Artículo 65 todas las empresas extranjeras que exporten alimentos a China deberán registrarse ante la autoridad de inspección y cuarentena de entrada y salida de este país (AQSIQ) y dicho organismo deberá publicar regularmente las listas de las empresas registradas. La medida alcanza a los exportadores o sus agentes y a las empresas productoras que exportan sus propios productos.

El objetivo de esta obligación es poder identificar a todos los responsables en caso que se suscite un incidente con un producto importado y aplicar las sanciones o medidas de control correspondientes, que podrán ir hasta la revocación del registro del exportador extranjero. Según lo informado por los funcionarios del AQSIQ, se pondrá en marcha un website adonde los interesados deberán ingresar sus datos.

Sin embargo, hasta el presente, dicho website no se encuentra aún en funcionamiento. Análisis de riesgo para los productos no regidos por normas nacionales de inocuidad alimentaria.

El Artículo 63 de la Ley dispone que en caso que un producto para el cual no existe una “norma nacional de inocuidad alimentaria” que lo regule, el importador deberá presentar una solicitud al Ministerio de Salud para que se realice el análisis de riesgo pertinente en base a la información que se proporcione a fin de obtener el permiso de importación correspondiente. Esta disposición genera dudas en cuanto a su aplicación, por ejemplo, no tiene un correlato respecto a productos nacionales bajo las mismas circunstancias; no tiene en cuenta la existencia de comercio actual o histórico de productos amparados por normativa horizontal en materia de higiene y calidad.

Tampoco queda claro si en caso que un producto importado haya sido aprobado bajo el Artículo 63 de la Ley, los importadores de productos similares del mismo país o de otros países podrán beneficiarse de tal antecedente o deberán someterse al mismo procedimiento de aprobación.

El artículo 63 de la Ley también dispone un procedimiento similar - aprobación sujeta a un análisis de riesgo por parte del Ministerio de Salud - cuando se importa “un producto nuevo asociado a la alimentación” o “nuevas variedades de aditivos”.

Reorganización normativa. La Ley instruye en su Art. 22 al Ministerio de Salud a comenzar un programa de revisión de las normas obligatorias existentes en materia de calidad e higiene, de manera a unificarlas en una nueva norma nacional de inocuidad de alimentos. La Ley aclara que mientras se lleve a cabo dicho proceso, las normas existentes seguirán siendo aplicables. Por lo tanto, se dará inicio a un proceso de reorganización normativa, que comenzará, según declaraciones hechas por funcionarios del Ministerio de Salud, con los estándares existentes para productos lácteos, residuos de plaguicidas, residuos de productos veterinarios y aditivos, con la finalidad de eliminar las contradicciones y discrepancias que pudieran existir y realizar las actualizaciones correspondientes.

En virtud de lo expuesto, **se aconseja a los exportadores argentinos que confirmen antes de realizar un envío a la R. P. China con sus importadores la normativa aplicable para el producto específico que deseen exportar, y que señalen a las autoridades nacionales competentes los eventuales incidentes que se susciten en virtud del importante cambio normativo que se avecina.**

5. A continuación, se incluyen comentarios sobre algunos aspectos específicos de la Ley que se consideran de interés, como así también una tabla en la que se listan las normas reglamentarias publicadas hasta el presente, indicándose la existencia de traducciones disponibles. Estas normas podrán ser consultadas en la página web de esta Consejería Agrícola (www.agrichina.org) en la sección “Regulaciones”.

COMENTARIOS ESPECÍFICOS

Se destacan los siguientes aspectos de la Ley de Inocuidad Alimentaria que pueden resultar de interés para los exportadores argentinos.

1) **Ámbito de aplicación**

La Ley define en su Artículo 2 las actividades que quedan alcanzadas por sus disposiciones. Sin embargo, algunos productos parecerían quedar sometidos a regímenes especiales y no queda claro qué disposiciones de la Ley se les aplican en última instancia.

i) **Productos agrícolas comestibles:** el Artículo 2, último párrafo dispone: “[la] gestión de la calidad e inocuidad de los productos agrícolas primarios destinados al consumo (de aquí en adelante, “productos agrícolas comestibles”) quedan sujetos a la Ley de la R.P. China sobre Calidad e Inocuidad de los Productos Agrícolas. Sin embargo, la presente Ley [de Inocuidad Alimentaria] debe ser observada cuando se desarrollan normas obligatorias de calidad e inocuidad y se hace pública información sobre la inocuidad de los productos agrícolas comestibles”. Por su parte, el Artículo 56 del Reglamento del Consejo de Estado dispone: “La evaluación y gestión de riesgo de los productos agrícolas serán desarrolladas por el Ministerio de Agricultura de acuerdo a la Ley sobre Calidad e Inocuidad de los Productos Agrícolas.”

ii) El Artículo 101 establece que “[la] administración de inocuidad alimentaria de los **productos lácteos, alimentos genéticamente modificados, la faena de cerdos, vinos y sal común** se realizará de

acuerdo a esta Ley [de Inocuidad Alimentaria]; salvo en caso de estar regulados por reglamentaciones específicas.”

Finalmente, de acuerdo a explicaciones dadas por funcionarios del Ministerio de Salud, la Ley se aplica a todos los alimentos, incluidos los productos agrícolas primarios, **pero no se aplica a los piensos para la alimentación animal ni a los alimentos para mascotas**. Al respecto, cabe señalar la próxima publicación por parte del AQSIQ de las *Medidas administrativas para la inspección, cuarentena y supervisión de las importaciones y exportaciones de piensos y aditivos para piensos*, [1](#) que completarán el régimen legal para estos productos, junto a la normativa ya en vigencia del Ministerio de Agricultura.

2) Normas Nacionales Obligatorias sobre Inocuidad Alimentaria

Base legal: Capítulo 3 de la Ley; Reglamento del Consejo de Estado sobre la Implementación de la Ley (Art. 13-17); Medidas para la Administración de Normas Nacionales sobre Inocuidad Alimentaria; y Medidas para el Registro de Normas Empresariales en Materia de Inocuidad Alimentaria.

Régimen legal:

La Ley dispone que las “Normas de Inocuidad de Alimentos” serán obligatorias y deberán tener un sustento científico, ser razonables, seguras y confiables (Art. 18-19). En ausencia de una norma nacional, las autoridades locales podrán dictar normas en la materia aplicables a su jurisdicción.

Contenido: las normas de inocuidad alimentaria regularán los siguientes aspectos: i) cuestiones microbiológicas, límites de residuos de plaguicidas, drogas veterinarias, metales pesados, contaminantes y otras sustancias peligrosas para la salud humana en alimentos y productos relacionados a los alimentos; ii) variedades, ámbito de aplicación y dosis de aditivos para alimentos; iii) requerimientos para ingredientes nutricionales en alimentos de base y alimentos especiales para infantes y otras poblaciones especiales; iv) normas sobre etiquetado, identificación e instrucciones de uso de los productos; v) requerimientos higiénicos para la producción de alimentos y comercialización de los mismos; vi) requerimientos de calidad vinculados a la inocuidad de los alimentos; vii) métodos y procedimientos para el análisis de alimentos, y viii) otras cuestiones vinculadas a la inocuidad de los alimentos. (Art. 20) **Reordenamiento normativo.** El Artículo 22 de la Ley instruye al Ministerio de Salud a comenzar un programa de revisión de las normas obligatorias existentes en materia de calidad e higiene, con el fin de unificarlas en una única nueva “norma nacional de inocuidad”.

Mientras se lleve a cabo dicho proceso, la Ley aclara que las normas existentes seguirán siendo aplicables. El objetivo del reordenamiento normativo es eliminar las contradicciones y discrepancias entre las diferentes normas en vigencia actualmente dictadas por los diferentes organismos competentes y realizar las actualizaciones correspondientes.

El Consejo de Estado dispone en su Reglamento que el Ministerio de Salud, junto a los demás organismos competentes, deben elaborar un programa anual de trabajo (Art. 13). De acuerdo a declaraciones de funcionarios del Ministerio de Salud, se comenzará por las normas existentes para los productos lácteos, residuos de plaguicidas, residuos de productos veterinarios y aditivos.

Elaboración de normas. El Art. 23 de la Ley dispone que las normas nacionales de inocuidad alimentaria deberán ser elaboradas a partir de los resultados de la evaluación de riesgo; deberán tomar como referencia los normas internacionales pertinentes y los resultados de las evaluaciones de riesgo realizadas

a nivel internacional. Dichas normas deberán ser redactadas por un comité de expertos elegidos al efecto y revisadas y aprobadas por la Comisión de Examen y Evaluación de Normas Nacionales de Inocuidad, coordinada por el Ministerio de Salud y en la cual estarán representados todos los organismos competentes.

Tanto la Ley como las normas reglamentarias disponen que los proyectos de normas deberán ser sometidos a consulta pública y, una vez aprobados, deberán ser revisados ni bien se identifiquen problemas en su implementación.

Normas locales. Las normas reglamentarias disponen que, en caso de inconsistencia con las normas nacionales, las autoridades sanitarias provinciales deben proceder a corregir o modificar las normas que hayan dictado. Al contradecirse las normas locales entre sí, las autoridades sanitarias provinciales concernientes deberán actuar coordinadamente para realizar los ajustes necesarios.

Estándares empresariales. La Ley dispone que en caso de ausencia de estándares nacionales o locales en materia de inocuidad alimentaria, las empresas *deberían* desarrollar sus propios estándares (Art. 25). La ley también alienta a las empresas a desarrollar sus propios estándares más exigentes, aún cuando existan normas nacionales o locales aplicables.

En todos los casos, la Ley aclara que estos estándares empresariales serán solamente aplicables en la empresa en cuestión. Las **Medidas para el Registro de Estándares Empresariales en Materia de Inocuidad Alimentaria** contienen disposiciones específicas respecto al registro y publicación de estos estándares empresariales.

3) Importación de Alimentos No Regidos por Normas Nacionales de Inocuidad Alimentaria

Base legal: Ley de Inocuidad (Art. 63, c.c. Art. 44); Artículo 34 del Reglamento del Consejo de Estado sobre la Implementación de la Ley; Reglamento Interino del Ministerio de Salud para la Administración de Permisos de Importación para Alimentos Sin Norma Nacional de Inocuidad Alimentaria.

Régimen legal:

Ámbito de aplicación: los productos elaborados y comercializados fuera de la R. P. China como alimentos y para los cuales todavía no se ha formulado una norma nacional sobre inocuidad alimentaria que les sea aplicable en la R. P. China. (Art. 2 del Reglamento Interino del M. de Salud).

Obligación: el importador deberá presentar una solicitud y la documentación de evaluación de riesgo pertinente al Ministerio de Salud.

Análisis de riesgo: el Ministerio de Salud decidirá si aprueba o no tales solicitudes, de acuerdo al Artículo 44 de la Ley, en un plazo de 60 días, en base a la documentación presentada para el análisis de riesgo. Si la documentación cumple con los requisitos en materia de inocuidad, se otorgará un permiso para importar el producto, el cual se hará público. En caso en que se rechace la solicitud, la autoridad deberá dar una explicación por escrito. (Art. 63 y 44 de la Ley, Art. 10-17 del Reglamento Interino)

Existencia de una norma aplicable: si durante la evaluación de la documentación por el Ministerio de Salud se identifica una norma internacional aplicable, de otros países o de China, el Ministerio de Salud determinará la norma aplicable. Si se determina que el producto está regulado por otras leyes

y reglamentaciones específicas, se dará por concluido el procedimiento de examen. (Art. 12 y 15 del Reglamento Interino)

Alimentos aprobados: el Ministerio de Salud publicará la lista de alimentos importados no regidos por normas nacionales de inocuidad alimentaria que hubieran sido autorizados a ser comercializados en China, con sus respectivas especificaciones técnicas. (Art. 16 del Reglamento Interino). Oportunamente, el Ministerio de Salud deberá desarrollar las normas nacionales para regular los productos en cuestión. (Art. 63 de la Ley).

Importación: el importador deberá entregar al AQSIQ el certificado de aprobación (“la licencia”) expedido por el Ministerio de Salud para los productos alcanzados por esta medida que sean sometidos a su inspección. El AQSIQ deberá inspeccionar el producto en cuestión de acuerdo a lo dispuesto por el Ministerio de Salud. (Art. 34 del Reglamento del Consejo de Estado).

Comentarios:

Parecería que la obligación del Artículo 63 de la Ley no tiene correlato respecto a productos nacionales bajo las mismas circunstancias, más aún cuando el Reglamento Interino del Ministerio de Salud se refiere exclusivamente a los productos importados.

Por otra parte, el Artículo 44 de la Ley, al cual remite el Artículo 63, se refiere a la “producción [en China] de alimentos nuevos”. Surge el interrogante si por “alimentos nuevos” debe entenderse a los productos no regidos por una norma nacional de inocuidad específica (como en el caso del Art. 63), o si se trata de los “alimentos nuevos” (o “novel foods”) alcanzados por las **Medidas Administrativas sobre Alimentos Nuevos**, que entraron en vigencia el 1 de diciembre de 2007. Estas medidas, cabe recordar, regulan el análisis de riesgo para la aprobación de los siguientes productos:

i) animales, plantas y microorganismos que no se consumen tradicionalmente en China; ii) materia prima de alimentos que se derivan de animales, plantas y microorganismos que no son tradicionalmente consumidos en China; iii) nuevas variedades de microorganismos que son usadas durante el procesamiento de alimentos; iv) materia prima de alimentos cuya composición original o estructura fue modificada mediante la adopción de nuevas técnicas de producción.

No queda claro si los productos importados que se comercializan o han sido comercializados en China, para los cuales no existe una norma específica en materia de higiene o calidad que los regule, pero que son cubiertos por normas horizontales, quedan sometidos o no a la obligación del Artículo 63 de la Ley.

En caso que un producto importado haya sido aprobado bajo el Artículo 63 de Ley, no queda claro si importadores de productos similares del mismo país o de otros países pueden beneficiarse de tal antecedente o si deben pasar por el mismo procedimiento de aprobación.

Notificadas a la OMC como G/SPS/N/CHN/101 y G/TBT/N/CHN/240.

4) Importación de Productos Nuevos Asociados a la Alimentación

Base legal: Ley de Inocuidad (Art. 63, c.c. Art. 44); Artículo 34 del Reglamento del Consejo de Estado sobre la Implementación de la Ley; Reglamento Interino del Ministerio de Salud para la Administración de la Licencia para Productos Nuevos Asociados a la Alimentación.

Régimen legal:

Ámbito de aplicación: el Artículo 2 del Reglamento Interino del Ministerio de Salud lista los siguientes productos:

Materiales de envase, recipientes para alimentos, herramientas o equipos para la producción y comercialización alimentaria, así como materiales o artículos en contacto

directo con alimentos no regulados por normas nacionales de inocuidad.

Aditivos no listados en el “Estándar Higiénico para el Uso de Aditivos para Materiales de Envase y Recipientes para Alimentos” (GB 9685).

Materiales de envase y recipientes para alimentos, herramientas y equipos para la producción y comercialización alimentaria, así como artículos y aditivos en contacto directo con alimentos no incluidos en el listado publicado por el Ministerio de Salud.

- Los aditivos incluidos en el GB 9685 o en el listado publicado por el Ministerio de Salud, para los cuales se requiere extender su ámbito de aplicación o su cantidad de uso.

- Nuevas materias primas para detergentes usados en el envase, herramientas y equipos para la producción y comercialización de alimentos que pueden representar riesgos para la inocuidad alimentaria.

- Nuevas materias primas para desinfectantes de recipientes, materiales de envase, herramientas y equipos para la producción y comercialización de alimentos que no están incluidos en el Listado de Materias Primas para Desinfectantes Permitidos en la Industria Alimentaria.

El importador deberá presentar una solicitud al Ministerio de Salud, acompañada de la documentación para el análisis de riesgo del nuevo producto asociado a los alimentos. Si el producto es aprobado, el importador deberá entregar al AQSIQ el permiso pertinente para poder proceder a su importación. El Ministerio de Salud deberá dictar oportunamente la norma nacional de inocuidad correspondiente para regular el producto en cuestión (Art. 63 de la Ley).

5) Importación de Nuevas Variedades de Aditivos

Base legal: Ley de Inocuidad (Art. 63, c.c. Art. 44); Artículo 34 del Reglamento del Consejo de Estado sobre la Implementación de la Ley de Inocuidad Alimentaria.

Régimen legal: la importación de nuevas variedades de aditivos queda sujeta a la evaluación de riesgo previa por parte del Ministerio de Salud, como en los dos casos anteriores, prevista en el artículo 44 de la Ley. *Se desconoce hasta el momento los aspectos reglamentarios de esta disposición, al no haber sido publicada la normativa correspondiente.*

6) Obligación de Registro de Exportadores Extranjeros

Base legal: Artículo 65 y 69 de la Ley de Inocuidad; Artículo 35 del Reglamento del Consejo de Estado sobre la Implementación de la Ley de Inocuidad Alimentaria.

Régimen legal:

Ámbito de aplicación: todos los exportadores o sus agentes extranjeros que exporten a China deberán registrarse ante el AQSIQ. La misma obligación de registro también alcanza a los productores extranjeros de alimentos que exporten directamente a China. (Art. 65 de la Ley)

Registro: el AQSIQ pondrá en marcha **un página web** adonde cada interesado deberá ingresar sus datos. **Hasta el momento las autoridades no han publicado ninguna información al respecto.**

Publicación: el AQSIQ deberá publicar regularmente las listas de exportadores, agentes o productores de alimentos extranjeros que se hubieran registrado (Art. 65 de la Ley).

Validez del registro: 4 años (Art. 35 del Reglamento del Consejo de Estado)

Revocación del registro. El registro podrá ser anulado en las siguientes circunstancias:

i) falsedad de la información proporcionada; o ii) cuando se produzca un incidente serio con un producto de una empresa registrada. La decisión de revocación deberá ser publicada. (Art. 35 del Reglamento del Consejo de Estado).

Comentarios: Esta obligación de registro no debe confundirse con el registro y auditorías de plantas que rige para ciertos establecimientos exportadores (ej. plantas faenadoras de carnes, plantas elaboradoras de alimentos para mascotas, etc.). Este trámite no debería en principio estar sujeto a ningún procedimiento de aprobación. Se realiza para que la autoridad de aplicación pueda identificar a todos los responsables en caso que se suscite un incidente con un producto importado y aplicar las sanciones o medidas de control correspondientes.

7) Etiquetado de Alimentos Preenvasados

Base legal: Artículos 42, 47 y 66 de la Ley de Inocuidad.

Comentarios:

El artículo 42 lista la información obligatoria que deben contener las etiquetas de los alimentos preenvasados. Es posible que la **Norma General sobre Etiquetado de Alimentos Preenvasados (GB7718-2004)** (vigente desde 1 de octubre de 2005) deba ser modificada para tomar nota de posibles condiciones adicionales impuestas por la Ley.

El Artículo 47 se refiere al etiquetado de los aditivos alimentarios. Las etiquetas de los envases deben contener entre otros datos obligatorios, el ámbito de aplicación, los niveles de dosis y los métodos de aplicación. Podría resultar problemática esta disposición, ya que el productor de aditivos no siempre conoce el uso final de los mismos.

El Artículo 66 requiere, entre otras cosas, que el etiquetado de los productos preenvasados importados incluya las instrucciones en chino. La norma no especifica, sin embargo, qué se entiende por "instrucciones".

8) Sanciones a importadores

La Ley dispone en su Capítulo 9 una serie de sanciones pecuniarias y administrativas (ej. revocación del registro de comercio) para los importadores de productos que no cumplan con las normas

nacionales de inocuidad de alimentos de China o que, estando cubiertos por el artículo 63 de Ley fueron importados sin la autorización pertinente del Ministerio de Salud. También se prevén sanciones para los importadores que no mantengan los registros de los productos que hubieran importado y comercializado, tal como lo dispone el artículo 67 de la Ley.

LEY DE INOCUIDAD DE LA R.P. CHINA Y NORMAS REGLAMENTARIAS

Nota: Todas las normas podrán ser consultadas en la página web de esta Consejería Agrícola (www.agrichina.org) en la sección "Regulaciones".

Norma	Organismo	Fechas	Traducción Disponible	Comentarios
Ley de Inocuidad Alimentaria	Asamblea Nacional Popular	Sancionada y promulgada 28/02/2009	Inglés: USDA CH9019	No fue notificada a la OMC.
Reglamento sobre la Implementación de la Ley de Inocuidad Alimentaria (Proyecto en consulta pública)	Consejo de Estado	Publicación: 24/04/2009	Inglés: USDA CH9040	No fue notificada a la OMC. Reglamenta algunas disposiciones de la Ley.
Reglamento Interino para la Administración de Permisos de Importación para Alimentos Sin Norma Nacional en Materia de Inocuidad (Proyecto en consulta pública)	Ministerio de Salud	Publicación: 06/05/2009 Vencimiento consulta pública: 17/05/2009	Inglés Emb N. Zelanda <i>Traducción al castellano en curso</i>	No fue notificada a la OMC. Reglamento el Art. 63 y 44 de la Ley. Define el ámbito de aplicación de la obligación del Art. 63 de la Ley y regula el procedimiento para el análisis de riesgo.
Reglamento Interino para la Administración de la Licencia para Productos Nuevos Asociados a la Alimentación (Proyecto en consulta pública)	Ministerio de Salud	Publicación: 06/05/2009 Vencimiento consulta pública: 17/05/2009	Inglés Emb N. Zelanda <i>Traducción al castellano en curso</i>	No fue notificada a la OMC. Reglamento el Art. 63 y 44 de la Ley. Define "productos nuevos asociados a la alimentación" y regula el procedimiento de aprobación.
Medidas para la Administración de Normas Nacionales sobre Inocuidad Alimentaria (Proyecto)	Ministerio de Salud	Publicación: 30/04/2009	Síntesis en castellano	Reglamenta Capítulo 3 de la Ley de Inocuidad (Artículos 18 a 26)
Medidas para el Registro de Estándares Empresariales sobre Inocuidad Alimentaria (Proyecto)	Ministerio de Salud	Publicación: 04/05/2009	Síntesis en castellano	Reglamenta Artículo 25 de la Ley de Inocuidad Las empresas productoras de alimentos están obligadas a cumplir con los estándares nacionales y regionales correspondientes y deberían elaborar estándares empresariales en su ausencia. El Estado alienta a las empresas productoras de alimentos a elaborar estándares más estrictos que los nacionales y regionales vigentes.

CRISIS FINANCIERA Y FINANCIAMIENTO AGROPECUARIO Y RURAL EN AMERICA LATINA: UNA MIRADA MÁS ALLÁ DEL CORTO PLAZO

Fernando Soto Baquero

INTRODUCCIÓN

La crisis financiera global se ha propagado a la economía real en la región mediante una reducción del flujo neto de capitales: inversión extranjera directa, ayuda oficial al desarrollo, remesas internacionales y financiamiento, que ha tenido como consecuencia una generalizada contracción en el crédito agropecuario. La crisis también impacta en una reducción de la capacidad de pago y consecuentemente de la demanda efectiva de los productores-hogares rurales por créditos.

Es por esta vía que se le ha agregado una dosis adicional de vulnerabilidad al sistema agroalimentario, que había sido puesto en jaque por la elevación en los precios internacionales de los alimentos, y agravado sus efectos por una continua volatilidad de precios, en mercados internacionales que se mantienen inestables.

Esta nota tiene el propósito de contribuir al debate de políticas públicas que apunten a la profundización del financiamiento agropecuario y rural en una perspectiva de mediano y largo plazo. Su punto de partida son las medidas de política que todos los países de la región están tomando para enfrentar la contracción del crédito en el corto plazo y las características de un sistema financiero rural que ha contribuido a reproducir una agricultura muy dinámica, aunque excluyente que ha impactado poco en la reducción de la pobreza rural.

La nota muestra también cómo los Gobiernos libran una verdadera disputa con los intereses privados que orientan al sistema bancario para responder las necesidades de crédito que se requieren para dinamizar la economía y evitar la recesión. Aunque se advierte que las medidas de reactivar el crédito a la agricultura, al margen de su mayor o menor éxito en los diversos países, es una condición necesaria, están lejos de ser suficiente para esperar que la producción agrícola reaccione en el corto plazo, después de tan largo tiempo de ausencia de políticas públicas, particularmente orientadas a la pequeña agricultura productora de alimentos.

Se concluye que en una crisis de confianza, que se estima se prolongue por algunos años más, el principal desafío que enfrentan las políticas públicas en el campo de las finanzas rurales, es provocar cambios en la exposición y manejo de riesgos, tanto de las instituciones financieras como de los productores y los hogares rurales. Al mismo tiempo que debiera resguardarse que una mayor intervención del

Estado a través de sus Instituciones Financieras de Desarrollo conduzcan a su sostenibilidad financiera e institucional y al desarrollo del sistema financiero a largo plazo.

La nota inicia con una breve descripción del sistema de financiamiento agropecuario en la región, desde una perspectiva de quiénes demandan crédito; precisa seguidamente algunos de los principales impactos de la crisis financiera internacional en el financiamiento agropecuario en la región; resalta después las principales medidas de política que están tomando los países para enfrentar esos impactos negativos, y finaliza con recomendaciones sobre donde se estima prioritario que apunten las medidas de política pública en una perspectiva de mediano y largo plazo.

A. FINANCIAMIENTO AGROPECUARIO EN AMERICA LATINA

A.1 Financiamiento ajustado al perfil dinámico y concentrador de la agricultura

En los últimos 20 años, la institucionalidad del financiamiento agropecuario ha contribuido a reproducir una agricultura muy dinámica, aunque excluyente que ha contribuido poco a la reducción de la pobreza rural. Ello se explica porque ese dinamismo ha estado muy concentrado en un segmento limitado de productores modernos y algunas regiones en los países, en cambio que la mayoría de productores que producen alimentos básicos¹, han estado, en general, excluidos de la agenda de políticas públicas de carácter productivo. Una consecuencia de ello, es que buena parte de los países de la región, contradictoriamente aquellos con mayor población rural, se han convertido en importadores netos de alimentos.

El segmento más dinámico de la agricultura, liderado por productores modernos a escala con altos niveles tecnológicos y productividad, en productos, generalmente, para exportación, se financian entre un 60% y 80% de la banca (nacional e internacional), y con crédito comercial (“tradings”, agroindustrias, exportadores e inversionistas privados)².

Un segundo segmento de pequeños y medianos productores agrícolas que están logrando acceso a mercados, mediante su integración en cadenas de valor y que se financian fundamentalmente con crédito comercial (supermercados, agroindustrias, exportadores, proveedores de insumos, agentes de mercados alternativos –“justos”, “orgánicos”-) y en menor proporción por Instituciones de Microfinanzas (incluyendo bancos) y Cooperativas Financieras³.

Este segmento de productores que ha sido el principal sujeto de la política y de los subsidios públicos, no solo no muestra, en general, una tendencia a incorporar más productores, sino que por el contrario hay evidencias que indican, al menos en algunos países, una tendencia a su progresiva disminución. Estudios realizados en Perú, Colombia, Ecuador y Chile muestra como en los mercados formales (agroindustria, agricultura de contrato, supermercados) se están marginando progresivamente a los

¹ FAO-BID 2007 Soto, F.; Rodríguez, M. Falconi, C (Eds) (2007).

² Son los casos, a manera de ejemplo, de la Soja en la región pampeana de Argentina; de granos en el centro-oeste (“cerrado”) del Brasil; espárragos y banano orgánico en la costa norte del Perú; las hortalizas en el Estado de Sinaloa, México; piña en el pacifico norte de Costa Rica; melón en el sur de Honduras; flores en la sabana de Bogotá, Colombia y región norte de Ecuador; frutas en la región central de Chile, etc.

³ Son ejemplos destacables los productores de cafés especiales, hortalizas y leche en Centroamérica; de café, cacao y tubérculos en Colombia y Ecuador; de tabaco y semillas para exportación, en Chile.

productores de menor escala⁴. Esta tendencia, ha sido reconfirmada, en el caso de Chile, por un análisis intercensal (1997-2007) que muestra que únicamente el 18% del total de explotaciones agrícolas menores de entre 2 y 12 hectáreas le venden a la agroindustria, proporción que cae al 4% del total de explotaciones menores a las 2 hectáreas.⁵

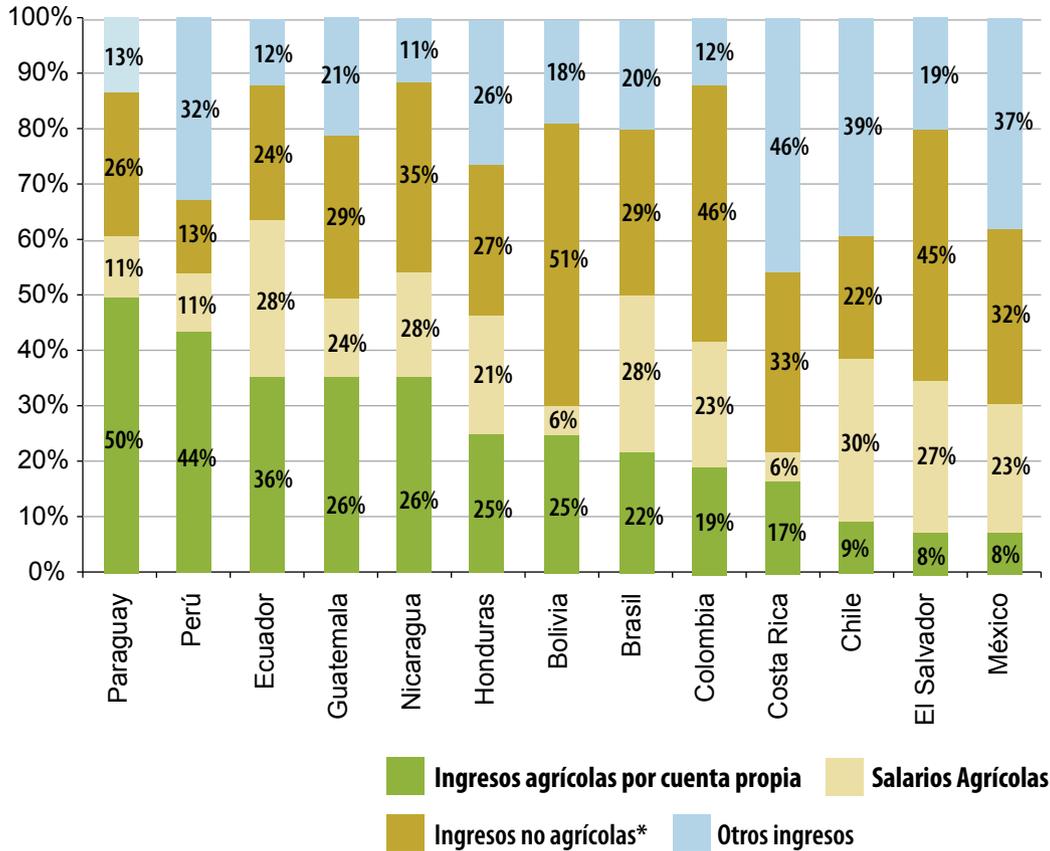
Finalmente, hay un segmento mayoritario de hogares rurales, agrícolas y/o pluriactivos, muy heterogéneos, en la que los ingresos provenientes de actividades relacionadas con la agricultura (producción y salarios agrícolas) representan más del 50% de sus ingresos totales:

Paraguay, Perú, Ecuador, Guatemala, Nicaragua, Guatemala y Brasil. Aunque también destaca la importancia creciente de los ingresos provenientes de actividades no agrícolas en todos los países, como: Colombia (46%), El Salvador (45%) y Bolivia (51%).

⁴ Plataforma Regional Andina- RURALTER- Agraria - Intercooperation SNV. (Noviembre 2007).

⁵ Se trata de "hectáreas de riego básico", esto es una medida utilizada para comparar superficies de distintas calidades de suelos. Echenique, J. y L. Romero. (Marzo 2009).

Figura 1: Composición de los ingresos en hogares rurales pobres



Ingresos agrícolas: actividades agrícolas por cuenta propia

Salarios agrícolas: provenientes de actividades agrícolas

**Ingresos no agrícolas: agregado de actividades no agropecuarias.*

Otros ingresos: transferencias de ingresos, remesas y otras fuentes de ingresos Fuente: Elaborado por FAO-RLC con base en Encuestas de Hogares oficiales de cada país

Es en este segmento donde se producen, en todos los países, más del 60% de la oferta de alimentos básicos para el consumo interno⁶ y en correspondencia con su diversificación de fuentes de ingresos, su demanda de crédito es de carácter rural, es decir, incluye también la financiación de actividades no agropecuarias. Diversos estudios en buena parte de los países de la región, documentan como únicamente entre el 15 y el 20% de este tipo de productores hogares rurales tienen acceso al crédito formal⁷, por lo que más del 60% de los productores que tienen acceso al crédito lo hacen de fuentes informales (prestamistas, acopiadores, comerciantes, etc.)⁸.

⁶ Soto, F.; Rodríguez, M. Falconi, C (Eds.) (2007).

⁷ Brasil es la única excepción, en la que la mitad del total de agricultores familiares del país reciben créditos del Programa Nacional de Fortalecimiento de la Agricultura Familiar (PRONAF) con los riesgos garantizados por el Estado. Abramovay, R. (2008).

⁸ Trivelli, C y H. Venero (2007).

Estos productores con muy escaso acceso al sistema financiero formal enfrentan mercados financieros rurales, que tienen un pobre desempeño, valorado tanto en términos de eficiencia económica como de equidad social. Se han mostrado: poco profundos, altamente segmentados, con bajos grados de competencia y en consecuencia con rentas diferenciales (Monopólicas u Oligopólicas) y muy poco equitativos.⁹

Finalmente hay una proporción, que varía entre países, de hogares rurales que están en pobreza extrema, generalmente ubicados en regiones deprimidas con escaso potencial agrícola y aunque sus escasos ingresos provienen en buena medida de actividades agrícolas, su demanda efectiva por crédito es poco significativa y en el financiamiento de sus actividades tienen un papel creciente los ingresos provenientes de transferencias públicas. Éstas últimas, llegan a representar arriba del 35% del total de ingresos de los hogares rurales pobres en países como: México (37%), Chile (39%) y Costa Rica (45%).

La diferencia entre crédito agrícola (que financia solo la actividad agrícola) y el crédito rural (que financia la estrategia de ingresos del hogar) está fundamentalmente marcada por el tipo de producto crediticio que busca atender sus diferentes demandas, así como en las diferencias en los riesgos involucrados. El análisis de los riesgos, los productos crediticios y la tecnología para mitigar los riesgos y reducir costos de transacción son totalmente distintos entre ellos.

A.2 Poca cobertura y profundidad del Sistema Financiero en las áreas rurales

En los países latinoamericanos el sistema financiero formal ha logrado muy poca profundidad y cobertura en las áreas rurales. En promedio, únicamente el 8 % del total del crédito otorgado por el sistema financiero en la región (2004-2005) fue colocado en el sector agropecuario, proporción que, para casi la totalidad de los países, es menor a su contribución al PIB¹⁰.

Esa baja profundidad y cobertura, no es solamente resultado de restricciones del lado de la oferta, sino también de limitaciones en la demanda efectiva por créditos. Los intermediarios financieros formales amplían muy lentamente su cartera de crédito agrícola, asociándola a una alta percepción de riesgos y elevados costos de transacción. Por su lado, la mayoría de los productores continúan con un escaso acceso a activos, servicios y mercados, lo que repercute en su escasa capacidad de endeudamiento y rentabilidad. La demanda por créditos es adicionalmente limitada por altos riesgos y costos de transacción que enfrentan los productores al tomar prestado, falta de productos crediticios adecuados a sus necesidades, y asimetrías de información.

Las reformas que preconizaban la liberalización financiera y modernización agrícola, retirando entidades públicas de los sistemas financieros y reduciendo drásticamente el papel del Estado en la provisión de servicios no financieros (asesoría técnica, apoyo a la comercialización, etc.), no han logrado ni la expansión que se esperaba de la oferta privada, ni el mejoramiento generalizado de la calidad de la demanda por créditos.

⁹ Han sido realizadas encuestas y estudios recientes en áreas rurales de México, Bolivia, El Salvador y Nicaragua. Soto Baquero, F. (2004).

¹⁰ Ver Trivelli, C. y H. Venero (2007).

A.3 Expectativas en una Institucionalidad financiera emergente

Frente a esta escasa profundidad financiera en las áreas rurales, ha habido, en la última década, ajustes en la política pública y se han levantado muchas expectativas en una expansión de la oferta y en el desempeño de las microfinanzas (microcrédito y servicios de depósitos) y en el resurgimiento de Instituciones Públicas de Desarrollo¹¹.

Desencanto con las microfinanzas rurales. Ha habido en la última década un gran dinamismo en las microfinanzas en la región. La cartera de crédito total de las 100 principales Instituciones de Microfinanzas (MFIs) en la región pasó de US\$ 4,425 a US\$ 6,270 miles de millones entre el 2006 y el 2007¹². Este dinamismo ha estado concentrado en el financiamiento a microempresas y créditos de consumo en las áreas urbanas¹³. No son muchos los ejemplos de MFIs que hayan expandido en forma significativa sus servicios a las áreas rurales. Sólo unas pocas MFIs han tenido éxito en manejar carteras de crédito agrícola y existen muy pocos ejemplos de tecnologías específicamente desarrolladas para la oferta de este tipo de crédito agrícola.

Cuadro 1: Financiamiento rural de las microfinancieras

País	IMF's	Cartera de crédito (MDD) ^{a/}	% Cartera rural
Nicaragua	19	234.20	55%
Guatemala	17	92.24	54%
Honduras	23	171.30	47%
Bolivia	14*	160	45%
El Salvador	11	127.78	40%
Ecuador	25	128	38%
Costa Rica	17	76.68	25%
Perú	160	1,339	17%
Perú	10	69.51	10%
Total	95	914	37%

Fuente: Elaboración propia a partir de Red Centroamericana de Microfinanzas (REDCAMIF), FINRURAL Bolivia; Red Financiera Rural Ecuador, Hamman, J. (2009) Fin Rural Bolivia (únicamente las ONG's) y Red Financiera Rural Ecuador (sólo considera 16 IMF's).a/ Millones De Dólares.

A pesar de la insatisfacción existente con la expansión de las carteras rurales y agrícolas de las MFIs, éstas, en general, han venido creciendo a un ritmo mayor al del resto de Instituciones financieras, especialmente en países con una significativa proporción de su población rural¹⁴. En 9 países de la región donde ha habido un amplio desarrollo de las microfinanzas, en promedio, solamente un 37% del total de la cartera crediticia es rural. Esa proporción se eleva más en Nicaragua, Guatemala, Honduras y El

¹¹ Incluye tres tipos de instituciones financieras con diversos niveles de desarrollo entre ellas: Banca Pública, Multisectorial, comercial y de Desarrollo; Banca de Segundo Piso especializada y Multisectorial y Banca especializada Agrícola. Acevedo, R. y J. Delgado. (Marzo 2002).

¹² Championship League, (2008). The Microfinance Exchange Platform.

¹³ Ibídem. El 30% de la cartera total de las 100 principales MFIs en la región se concentra en 7 de ellas: Compartamos, México; Crediamigo, Brasil; Mi Banco, Perú; WWB, Cali, Colombia; BancoEstado; Chile.

¹⁴ En el Perú, aunque solamente un 17% de la cartera total de las MFIs esta en las áreas rurales, ésta ha crecido en promedio un 50% anual desde el 2006, mientras que la cartera agropecuaria del resto de bancos creció en promedio 26%. Hamann J. (2009).

Salvador, donde más del 40% de su población es rural. Sin embargo, en estos mismos países únicamente el 15.4% de los clientes y el 20.6% de la cartera total de las MFIs es crédito agrícola¹⁵ teniendo, en cambio, un 56% de su cartera en créditos al comercio y consumo.

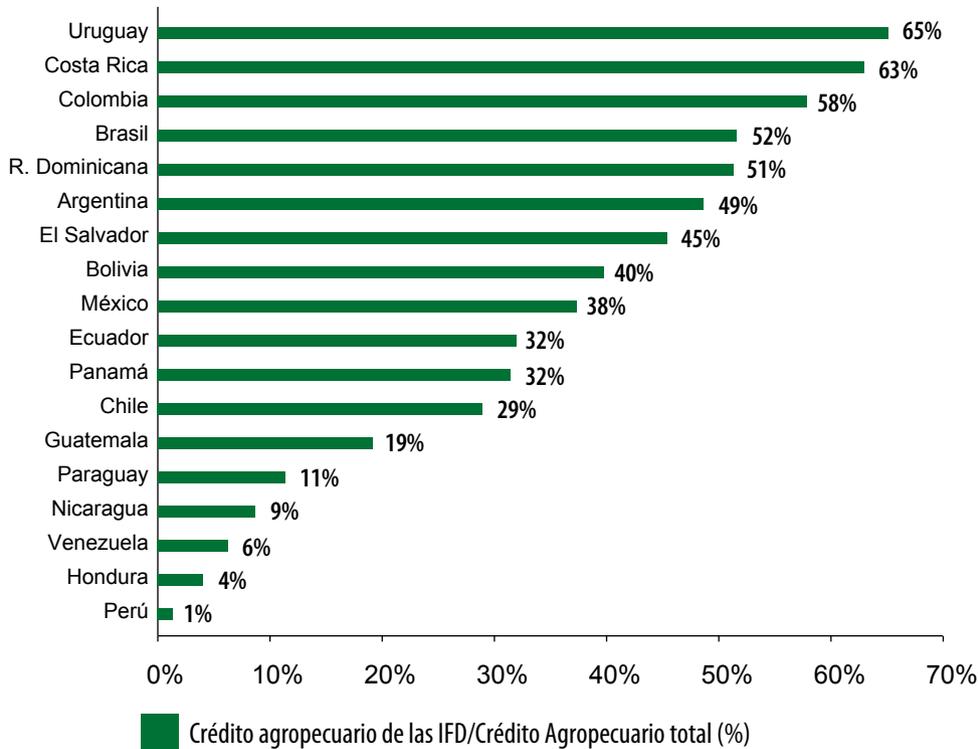
Rescate de las Instituciones Financieras de Desarrollo. La banca pública en la región ha aumentado, entre el 2003 y el 2008, del 17% al 20% su control sobre los activos totales del sistema bancario. En países como Costa Rica y Uruguay la banca pública tiene bajo su control más del 50% de los activos del sistema financiero. En el otro extremo, en Honduras, Guatemala y El Salvador esa misma proporción es menor al 5%. Los países en los que la proporción de activos que controla la banca pública han crecido más, entre 2003 y 2008, son según su orden de magnitud: Uruguay, Brasil Perú y Argentina.¹⁶

En la región, operan 32 Instituciones Financieras de Desarrollo (IFD) que manejan una cartera crediticia total por US\$ 87,500 millones, un 26% de la cual (US\$ 23, 000 millones) es colocada en la agricultura. Contribuyen con el 34% del total de crédito agrícola que se otorga anualmente en la región, lo que se eleva a 50% y más en países como: Argentina¹⁷, Uruguay, Costa Rica, Brasil y República Dominicana; aunque, por el contrario en países como Perú, Honduras y Venezuela solamente proveen menos del 7% de las colocaciones agrícolas totales.

¹⁵ Boletín de enero del 2009 de la Red Centroamericana de Microfinanzas www.redcamif.org

¹⁶ Bancos Públicos y Finanzas Rurales. Boletín 6 publicado por el Instituto de Estudios Peruanos www.bancosdesarrollo.org

¹⁷ La crisis de 2001-02 llevó a la virtual desaparición del crédito bancario para la agricultura con una lenta recuperación en años posteriores. Los créditos a la agricultura provienen principalmente de bancos públicos: Banco Nación y Banco de la Provincia de Buenos Aires.

Figura 2: Participación de las Instituciones Financieras de Desarrollo en el crédito agrícola

Fuente: Trivelli, C. y H. Venero (2007).

La mayoría de las IFD en la región, muestran actualmente indicadores financieros compatibles con el promedio en el sistema bancario comercial, superando progresivamente muchos de los principales problemas que tuvieron en el pasado. Derivado de su vulnerabilidad y uso político electoral, varios de los Bancos Agrícolas en la región sufrieron profundas crisis (Perú, Ecuador, Guatemala, El Salvador, Nicaragua, Honduras), debido a comportamientos rentistas de productores políticamente influyentes que concentraron los créditos y fueron responsables por sus altas tasas de morosidad y créditos incobrables. Esto ha tenido enormes impactos negativos en términos de la destrucción del capital social representado por la pérdida de instituciones financieras que poseían una extensa infraestructura institucional de provisión de servicios financieros en las áreas rurales.

Los principales avances que han tenido las IFD han sido en el mejoramiento de su gobernanza, que sin perder su propiedad ni su sentido público se apega a una disciplina financiera que le asegure su viabilidad institucional sin depender de recursos fiscales. Los esquemas son heterogéneos y van desde una propiedad totalmente pública, como la Financiera Rural en México o el Agrobanco en Perú, a coparticipación con el sector privado como Banrural en Guatemala¹⁸ o el Banco del Brasil.

¹⁸ Banrural en Guatemala es un buen ejemplo, creado a partir de la reestructuración del anterior banco agrícola (BANDESA), abrió su capital e incluyó en su Consejo de Administración a cooperativas de productores agrícolas, a organizaciones mayas, garifunas y campesinas, federaciones y grupos de microempresarios y público en general. Guiándose por las mejores prácticas financieras, actualmente es el banco más rentable en Guatemala. Trivelli, C. y H. Venero (2007).

En general, los esfuerzos por innovar y ampliar la oferta de productos de microfinanzas rurales de las IFD se valoran como inferiores a su potencial y a lo que sería necesario, sin dejar de destacar experiencias de primer piso como BANAGRIO en Colombia, Banco Estado en Chile, Banco del Nordeste en Brasil y de segundo piso, repasando recursos e instrumentos de manejo de riesgos a instituciones microfinancieras, como en los casos de COFIDE en Perú o la Financiera Rural, en México que canalizó en 2008 un 50% de sus créditos a través de Uniones de Crédito y Microfinancieras.

B. CRISIS FINANCIERA Y FINANCIAMIENTO AGROPECUARIO

B.1 Contracción tanto en la oferta como en la demanda por crédito agropecuario

La crisis financiera global se ha propagado a la economía real en la región mediante una reducción del flujo neto de capitales: inversión extranjera directa, ayuda oficial al desarrollo, remesas internacionales y de financiamiento. El sistema financiero en la región ha estado poco expuesto a los riesgos de insolvencia por los que atraviesa la banca internacional¹⁹. Sin embargo, los efectos de una fuerte reducción en los flujos internacionales de liquidez, sumado a políticas monetarias restrictivas, con las que, varios países, enfrentaron, durante el 2008, la aceleración de la inflación, originada en el alza de los precios internacionales de los commodities, ha tenido como consecuencia una generalizada contracción en el crédito²⁰.

Los bancos internacionales han suspendido líneas de crédito interbancarias y ha disminuido drásticamente el crédito comercial (exportadores, tradings, proveedores). El sistema financiero en los países que ha quedado sin muchas alternativas de financiamiento, más allá de sus recursos propios y en un ambiente de gran incertidumbre, cuidan al extremo su liquidez y exposición a riesgos, adoptando mayores exigencias crediticias. Sin lugar a dudas, este comportamiento exagera los impactos negativos de la crisis en la agricultura, conduciendo a menor inversión, productividad y empleo.

Por otro lado, la crisis impacta en una reducción de la capacidad de pago y consecuentemente de la demanda efectiva por créditos de los productores. Caídas en la demanda por exportaciones y en los precios de los commodities, elevados precios de fertilizantes e insumos agrícolas y la reducción en el ritmo de las remesas, son factores que han acentuado los riesgos y reducido las capacidades de endeudamiento de los productores. Un indicador de ello es la elevación en la morosidad en las carteras de crédito. En Honduras y República Dominicana, por ejemplo, la cartera en mora del sistema bancario en 2008 subió al 4% (históricamente en 2%). La cartera de créditos bancarios vencida de los productores agrícolas en México fue superior en un 31% a la del año anterior²¹. También empresas exportadoras agrícolas en Brasil y Argentina, han incumplido sus calendarios de pago y han debido renegociar sus deudas con los acreedores.

Una caída estimada para el 2009 entre el 11% y el 13% en el flujo de remesas²² tiene un enorme impacto en la dinámica económica y en una menor capacidad de pago de los hogares rurales, con mayor impacto

¹⁹ Con un capital de US \$ 1,4 billones, el sistema bancario de los Estados Unidos de América está efectivamente insolvente, porque tienen pérdidas crediticias que podrían superar los US \$ 3,6 billones. . www.bloomberg.com consultado en 3/11/2008.

²⁰ En Brasil, por ejemplo, en enero y febrero del 2009 el otorgamiento de nuevos créditos bajo en 23.9% en relación a ese mismo periodo del 2008.

²¹ La Jornada 16 enero 2009. "Se dispara la morosidad entre sectores productivos y deudores hipotecarios".

²² BID (Marzo 2009).

en países en los que las remesas tienen una importante participación en el PIB, como Honduras (23.5%), El Salvador (18.1%), Nicaragua (11%), Guatemala (9.6%) y República Dominicana (8.8%),²³ Bolivia (6%). Esta reducción en las capacidades de pago de los hogares receptores de remesas también se hace sentir en los países andinos y el Paraguay, acentuada a inicios del 2009 por la depreciación del Euro, considerando que una proporción importante de sus remesas se originan en Europa²⁴.

Contracción del crédito comercial con un mayor y más extendido impacto negativo. La drástica reducción del crédito comercial ha tenido un mayor y extendido impacto negativo en la agricultura, afectando la operación normal de las cadenas de comercialización que involucran diferentes segmentos de productores. Si bien la contracción crediticia de las instituciones financieras afecta directamente a los productores que ya tienen acceso al crédito, la interrupción de los flujos de crédito comercial amplía esos efectos inclusive a quienes no tienen ese acceso. Desde los fruticultores del Valle de San Francisco en el Nordeste del Brasil que han visto cancelados adelantos de crédito por más de US\$ 100 millones anuales de importadores europeos y norteamericanos²⁵, hasta pequeños ganaderos en Chontales en Nicaragua, donde el precio de sus animales cayó, al inicio del 2009, debido a que los mataderos no tuvieron créditos con los cuales comprárselos.

Evidencias sobre los efectos que han tenido crisis financieras anteriores, muestran un colapso en el crédito comercial en los siguientes meses y hasta años. Las empresas que tenían una débil situación financiera antes de la crisis, son las más predispuestas a cortar el crédito comercial a sus clientes. Esto sugiere que el declive en la provisión agregada de crédito, ha sido impulsado por la drástica caída en la oferta de crédito comercial, que le sigue inmediatamente después a la crisis en el sistema bancario²⁶.

B.2 Efectos diferenciados en países y tipos de productores

Los países más afectados por la contracción crediticia global y especialmente del crédito comercial son los exportadores netos de alimentos, cuyo gran dinamismo en los últimos años ha sido financiado, en buena medida, por empresas comerciales. Los agricultores Brasileños, por ejemplo, obtienen hasta un 40% de su financiación de compañías agrícolas que compran sus cosechas.²⁷ En Argentina, el crédito bancario ha sido sustituido en gran medida por los sistemas de warrants²⁸, los fondos fiduciarios y las sociedades de garantías recíprocas, que han permitido combinar tierras de diferentes propietarios, asociándose en los llamados "pools de siembra"²⁹

Así también, las 5 mayores empresas de insumos en la Argentina, otorgaban créditos a más de 30,000 productores a inicios de esta década.

²³ BCIE (Febrero 2009).

²⁴ En el caso de Bolivia casi la mitad de las remesas que recibe provienen de Europa, particularmente España, el resto llega fundamentalmente de Estados Unidos y Argentina.

²⁵ El Valle de San Francisco es responsable por el 42% de las exportaciones de frutas del Brasil, con ventas anuales mayores a los US\$ 800 millones y emplea 250,000 personas en regiones de Pernambuco y Bahía. Folha de São Paulo, 03/02/2009 "Crise leva ao corte na produção de frutas no Nordeste"

²⁶ World Bank (2008).

²⁷ Cargill y Archer Daniels son los mayores elaboradores de cereales del mundo y se encuentran entre las entidades de compra de cosechas que han dejado de otorgar créditos en Brasil. www.bloomberg.com consultado en 3/11/2008.

²⁸ El sistema de warrants permite al productor fijar el precio del cereal mientras éste permanece en depósito en el país, sin tener que apresurarse a enviarlo al puerto para su venta.

²⁹ Los acuerdos entre productores y diversos actores que se asocian en el proceso productivo a través de la provisión de factores de producción, tecnología y de gestión, maquinaria e insumos. Banco Mundial 2006

También, en todos los países, la restricción crediticia alcanza con severidad a los segmentos de productores más dinámicos, los que han tenido acceso a mercados y en especial a los vinculados a la exportación. Los hogares rurales y particularmente los más pobres reciben el principal impacto en una potencial reducción de sus ingresos provenientes del mercado laboral y de sus ingresos agrícolas por la caída de precios derivadas, en gran medida, de la desestructuración de las cadenas de comercialización (compradores de cosechas, proveedores de insumos, agroindustrias).

La crisis financiera profundiza la vulnerabilidad alimentaria. La crisis financiera, le ha agregado una dosis adicional de vulnerabilidad a un sistema agroalimentario que había sido puesto en jaque por la elevación en los precios internacionales de los alimentos y a sus efectos se agrega una continua volatilidad de precios, en mercados internacionales que se mantienen inestables.

Mientras los precios internacionales de los alimentos han caído significativamente en los últimos meses, los precios domésticos han disminuido mucho menos. Según estimaciones de la FAO, los precios domésticos de los alimentos aún se mantienen, en términos reales, 24% mayores que hace dos años atrás. Los precios internacionales de los alimentos, que aún se mantienen más altos que sus promedios a largo plazo, se proyecta que caigan 23% en el 2009, mientras habían subido 35% en el 2008. Estos precios a la baja beneficiaran a los países importadores netos de alimentos, aunque la creciente volatilidad de los precios es una amenaza para todos los países.

Vale también recalcar el poco impacto que ha tenido el período de bonanza en los precios internacionales en los precios domésticos e ingresos de los productores de alimentos, debido a una muy baja transmisión de los precios internacionales.

Uno de los efectos netos de la contracción del crédito se está verificando en la caída de la productividad, debido a un menor uso de tecnología y fertilizantes. En el Cono Sur, donde adicionalmente afectó una fuerte sequía, la cosecha de maíz en 2008 fue casi 5 millones de toneladas por debajo al promedio de los últimos 5 años y 23% menor al año pasado. En Brasil, con la misma área sembrada se obtuvo una cosecha 8% menor a la del año anterior, explicándose fundamentalmente por la caída en la productividad.³⁰ Para la cosecha 2009 de maíz, en Argentina se pronostica un área sembrada 16% menor al año anterior y en Brasil una caída de rendimientos de 4.2 a 3.8 toneladas por hectárea³¹.

Por otro lado, una mayor vulnerabilidad de los hogares rurales y de sus riesgos a la inseguridad alimentaria, en los que una fuerte reducción de sus ingresos provenientes de actividades agrícolas, salarios y remesas, no está siendo compensada por sistemas de protección social (transferencias de ingresos, jubilaciones, etc.) en la mayoría de los países de la región.

B.3 Una crisis de confianza que exacerba los riesgos para el crédito agrícola

Reiteradamente se señala que se trata de una crisis generalizada de confianza, lo que provoca una exacerbación en la percepción de riesgos y conduce a disuadir tanto al que presta como al que podría tomar prestado.

En un ambiente de estabilidad macroeconómica, el sistema financiero se ha centrado en el manejo de los riesgos idiosincrásicos, aquellos propios de la actividad económica y/o el hogar rural, individualizables

³⁰ Reinhold Stephanes, Ministro de Agricultura, Pecuaria y Abastecimiento del Brasil. Artículo publicado en el sitio web del MAPA <http://extranet.agricultura.gov.br>

³¹ GIEWS-FAO (February 2009). "Crop Prospects and Food Situation" No. 1

y diversificables – enfermedad del deudor, plagas localizadas, etc. La crisis refleja riesgos sistémicos, aquellos generalizados, con elevada covarianza y no diversificables – acontecimientos macroeconómicos y el riesgo moral derivado de algunas intervenciones públicas mal encaminadas (condonaciones de deudas).

Ni los formuladores de políticas financieras, ni las instituciones financieras están bien preparados para lidiar con el riesgo sistémico. Las estrategias para lidiar con esta exacerbación de riesgos, tanto del Estado, como de las instituciones financieras y de los productores, tiene impactos y condicionan tanto la capacidad como la voluntad de pago (cultura de crédito y de cumplimiento de contratos en general) que está en la base institucional del financiamiento agrícola.

Si las instituciones financieras para lidiar con los riesgos sistémicos, contraen aún más la proporción de cartera agrícola, en relación a su cartera total o subvaloran capacidades de pago de sus clientes agrícolas; y si se dan intervenciones públicas que socaven el valor de la relación existente entre instituciones financieras y sus clientes o peor aún dañen la cultura crediticia existente, se afectarán las posibilidades futuras de tener un sistema de financiamiento agrícola más eficiente y equitativo.

C. MEDIDAS DE POLITICA TOMADAS POR LOS PAISES

C.1 Medidas tomadas para canalizar crédito a los sectores productivos

Aunque los impactos de la crisis financiera difieren entre países, todos ellos están tomando una gran variedad de medidas de política contracíclicas, uno de cuyos principales objetivos es retomar el crédito productivo y reducir así los impactos recesivos de la crisis global. Tres tipos de esas medidas que influyen directamente en el financiamiento a la agricultura están siendo tomadas: macroeconómicas a nivel de la política monetaria y financiera para aumentar liquidez en los sistemas financieros; sectoriales que buscan influir en el direccionamiento de crédito a la agricultura y en la institucionalidad pública, capitalizando y/o reforzando a las Instituciones financieras de desarrollo.

Las diferencias que se observan en el alcance de esas medidas entre los países, residen en disparidades en sus capacidades para implementar políticas contracíclicas, en función de su disponibilidad de recursos y su institucionalidad. La disponibilidad de recursos depende de la capacidad fiscal para financiar las iniciativas, de las reservas internacionales y de las posibilidades de acceder a líneas de financiamiento de organismos financieros internacionales³².

Frente a la contracción crediticia, han sido ampliamente utilizados los instrumentos monetarios para aumentar la disponibilidad de liquidez -moneda local y extranjera- de los sistemas financieros. Para ello los Bancos Centrales han disminuido o flexibilizado el encaje bancario, han provisto liquidez con líneas de crédito público, han gestionado créditos externos para aumentar la liquidez en moneda extranjera y han disminuido las tasas de interés de referencia, buscando mejorar las condiciones de los créditos e incentivar su demanda.

Con una exacerbada percepción de riesgos, la banca por una parte ha tendido a aumentar sus exigencias para el otorgamiento de préstamos agrícolas y por otra, previendo una elevación de la morosidad en su cartera crediticia ha elevado sus reservas (provisiones) contra incobrables, mucho más allá de las

32 CEPAL 2009

exigencias de los organismos reguladores. Así, por ejemplo, la banca en Brasil aumento sus reservas en un 48.4% entre diciembre del 2007 y del 2008³³; y en Chile, destino en 2008 un 43% de sus resultados, antes de impuestos, a reservas por riesgos³⁴.

Por otro lado y dada la reducción generalizada en el ritmo de la inflación, los Bancos Centrales en algunos países han disminuido las tasas de interés de referencia, con el objetivo de reducir el costo del fondeo de la banca y por esa vía sus tasas de interés. Lo que se constata es que con ello se han reducido rápidamente las tasas de interés pasivas (captación depósitos) y con mucha menor velocidad de traspaso, las tasas de interés activas cobradas a los prestatarios.

El aumento de la liquidez en los sistemas financieros no se ha traducido en aumentos en la oferta de crédito³⁵, toda vez que los bancos han preferido aplicarla en títulos públicos. A lo largo de la región se han multiplicado las críticas, los llamados y las presiones de los Gobiernos al sistema financiero para que presten el dinero público que reciben y tomen un rol más activo para enfrentar la crisis³⁶. Para contrarrestarlo, varios Gobiernos en la región le han pedido a la banca que capitalicen parte de sus ganancias como una vía para aumentar el crédito³⁷.

Por otro lado y dada la reducción generalizada en el ritmo de la inflación, los Bancos Centrales en algunos países han disminuido las tasas de interés de referencia, con el objetivo de reducir el costo del fondeo de la banca y por esa vía sus tasas de interés. Lo que se constata es que con ello se han reducido rápidamente las tasas de interés pasivas (captación depósitos) y con mucha menor velocidad de traspaso, las tasas de interés activas cobradas a los prestatarios. El aumento de la liquidez en los sistemas financieros no se ha traducido en aumentos en la oferta de crédito³⁷, toda vez que los bancos han preferido aplicarla en títulos públicos. A lo largo de la región se han multiplicado las críticas, los llamados y las presiones de los Gobiernos al sistema financiero para que presten el dinero público que reciben y tomen un rol más activo para enfrentar la crisis.

La crisis ha dejado de manifiesto la brecha que puede llegar a existir entre el interés social y el de tomadores privados de decisiones, cuando las reglas del juego no están bien diseñadas. De hecho los Gobiernos libran una verdadera disputa con los intereses privados que orientan al sistema bancario y las necesidades de crédito para dinamizar la economía y evitar la recesión.

Las nuevas circunstancias reflejan “fallas” en los mercados que permiten una ganancia fácil que se obtiene normalmente a costa del interés social³⁸.

C.2 Medidas para direccionar crédito a la agricultura

Una menor profundidad del sistema financiero en la agricultura y en la áreas rurales, limitan aún más los efectos de las medidas monetarias y financieras lo que, junto a una mayor percepción de riesgos agrícolas que tienen las instituciones financieras, están dificultando aún más el repunte del crédito

³³ Carta Capital 11/03/ 2009. “Os bancos prevêem inadimplência em alta e faz provisões milionárias” São Paulo, Brasil.

³⁴ Martínez Abraham, Fitch Ratings en declaraciones a Economía y Negocios de el Mercurio 17/02/2009. Chile.

³⁵ CEPAL, Op. Cit.

³⁶ Carta Capital Op. Cit.

³⁷ La regulación financiera impone límites a la relación entre el patrimonio y el tamaño máximo de la cartera de crédito, es el denominado índice de adecuación de capital – como resguardo a riesgos de insolvencia.

³⁸ S. Edwards Director Instituto de Políticas Públicas, Expansiva UDP, en comentario publicado por el Mercurio 17/02/2009 Santiago de Chile.

agrícola. Esto está conduciendo a que los países tomen medidas para direccionar nuevamente el crédito a la agricultura hacia actividades productivas específicas, a grupos de productores o a regiones determinadas. Cabe recordar que el fin del crédito agrícola dirigido era preconizado como una de las condiciones que imponía la reforma financiera.

Las medidas que están tomando los países para direccionar crédito a la agricultura, tal como se aprecia en el cuadro 2, buscan, en general, superar limitaciones tales como la liquidez que no se transforma en crédito; la disminución de capacidad de pago provocada por el alto endeudamiento de los productores; los altos costos de transacción y; una alta percepción de riesgos de las instituciones financieras privadas en la agricultura.

Cuadro 2: Medidas para enfrentar la contracción en el financiamiento agropecuario

MEDIDAS	CENTROAMERICA								ANDINOS					MERCOSUR				
	MX	DO	CR	GT	HN	NI	PA	SV	BO	EC	CO	PE	VE	AR	BR	CL	PY	UY
Política Macroeconómica: Monetaria y Financiera																		
Disminución encaje bancario			X	X	X						X	X		X	X	X	X	
Provisión de liquidez	X	X	X	X	X	X			X	X	X	X		X	X	X	X	X
Gestión créditos con instituciones financieras internacionales				X	X	X	X	X		X	X	X					X	
Baja tasas de interés de referencia (BC)			X												X	X	X	
Financiamiento a la agricultura																		
Financiamiento a exportaciones agrícolas										X	X	X		X	X	X	X	X
Garantías públicas para crédito agrícola	X		X					X				X		X	X			
Provisión crédito agrícola	X		X		X		X						X	X	X			
Refinanciación deuda agrícola	X		X									X	X		X			
Seguros agrícolas			X					X						X	X			
Instituciones financieras de desarrollo																		
Provisión crédito agrícola	X		X		X	X				X		X	X		X	X		X
Capitalización banca pública			X			X							X		X	X		X

Fuente: Elaboración propia, tomando como referencia CEPAL (2009)

Buscando reducir el riesgo que hace que la disponibilidad de mayor liquidez no se transforme en crédito agrícola, ya sea para la producción, comercialización y/o exportaciones, varios países están canalizando líneas de crédito especialmente a través de sus IFD.

Frente a una casi interrupción inicial del crédito internacional, el mayor volumen de crédito está siendo dirigido, en general, a financiar la comercialización y las exportaciones agrícolas, principalmente en Ecuador, Perú y Colombia, así como en los países exportadores netos de alimentos: Argentina, Brasil, Uruguay, Chile y Uruguay. También, de nuevo, se refuerza la tendencia al direccionamiento del crédito a través de IFD a actividades agrícolas específicas, como en el caso de productores de leche en Chile, de maíz y frijol en México y países de Centroamérica y de diversos alimentos de consumo básico en Venezuela.

En varios países, estas líneas de crédito forman parte de planes o programas que se complementan con servicios no financieros (suministro de insumos, asesoría técnica, apoyos a la comercialización) en los que intervienen además del sistema financiero, los Ministerios de Agricultura y/o instituciones de desarrollo rural. Son los casos, por ejemplo: del Plan de Financiamiento Productivo en Bolivia; Reactivación de cultivos de granos básicos en Costa Rica; Apoyo a pequeños productores en Cajas Rurales en Honduras; Programa Estratégico para el Desarrollo Rural en la Región Sur-Sureste en México; y el Fondo de Desarrollo Agrario Socialista (FONDAS) en Venezuela.

Con el objetivo de aumentar la capacidad de pago de los productores en el corto plazo y reducir riesgos por el aumento en la morosidad en carteras de crédito agrícola, varios países están tomando también medidas para reducir el nivel de endeudamiento de los productores agrícolas.

Es así como, por ejemplo, Brasil ha extendido su programa de refinanciamiento de deudas agrícolas, que a mayo del 2008 cubría el 85% de la deuda agrícola acumulada; se ha ampliado también el denominado "Rescate Financiero de agricultores" en el Perú; y se han otorgado certificados de condonación de deudas en Venezuela.

Otra de las medidas que están tomando algunos países es la de reducir los riesgos agrícolas mediante la ampliación de la cobertura de diversos instrumentos de garantías públicas y de seguros, tanto para las instituciones financieras privadas como públicas. Por ejemplo, Chile y Brasil han aumentado el patrimonio y la cobertura de sus Fondos de Garantía para créditos agrícolas y a la exportación; en el primero de esos países se está previendo incluso extender esas garantías a distribuidores de insumos y a la agroindustria. En Costa Rica se han extendido las coberturas tanto de sus garantías como de seguro agrícola público.

Finalmente, aunque con un carácter mucho más limitado, algunos países están tomando medidas que buscan reducir en el corto plazo los costos de transacción del crédito agrícola, brindando por ejemplo líneas de crédito con bajas tasas de interés para cubrir costos de transporte en la comercialización, como en el caso de la leche en Brasil, o extendiendo bonos para cubrir parcialmente costos de administración de cartera crediticia de instituciones financieras que le presten a la agricultura, como se ha hecho en Argentina.

C.3 Participación del Estado en el sistema financiero: una ventaja en la crisis

Una importante diferencia entre países en sus capacidades de reacción frente a la crisis y en la reactivación del crédito agrícola y productivo ha sido, en general, la participación del Estado en el sistema financiero. Aquellos países que como parte de las reformas financieras redujeron o hasta llegaron a eliminar esa participación, son los que están enfrentando mayores dificultades para canalizar crédito a la agricultura y varios de ellos están a las prisas intentando reanimar lo poco que quedó de sus IFD y de sus instrumentos de garantías públicas. Constituye una señal de los tiempos, por ejemplo, el que en una investigación reciente sobre Brasil de Goldman Sachs incluyera el involucramiento del Estado en la banca como un punto ventajoso³⁹, poco tiempo después de haber sido considerado un anacronismo indeseable.

³⁹ The Economist. "Cosechando los frutos de la indolencia". Publicado en el Mercurio 09/03/2009.

Cabe agregar que han sido también las IFD las que más rápidamente han respondido a las rebajas hechas por los Bancos Centrales en las tasas de interés de referencia, bajando sus tasas activas para dinamizar la demanda por créditos al sector productivo.

A partir del segundo semestre del 2008 se registra un expresivo crecimiento en la cartera de créditos agrícolas en las IFD. Se pueden mencionar como ejemplos, el Banco del Brasil que en seis meses aumento en 71% sus desembolsos de crédito para la comercialización⁴⁰; la Financiera Rural que en México otorgó créditos en el 2008 casi un 40% más que en el 2007; y el Banco Agrario que terminó financiando el 61% del financiamiento agrícola en Colombia. Por otro lado, Costa Rica ha puesto en operación un Sistema Nacional de Banca de Desarrollo; Paraguay está impulsando una Agencia Financiera de Desarrollo, Venezuela ha sancionado una ley de créditos para el sector agrario y ampliado las operaciones del Banco Agrícola de Venezuela, y Nicaragua está recreando una banca de fomento⁴¹.

Con escasas excepciones, estas nuevas IFD son de carácter multisectorial e introducen cambios en su sistema de gobernanza, para evitar repetir fracasos pasados. BANRURAL en Guatemala es citado como un ejemplo bien sucedido de reestructuración de un Banco de Desarrollo Agrícola típico, a partir de innovaciones en su sistema de gobernanza.

Así mismo, vale destacar que varias de estas IFD, que brindan servicios de segundo piso, ofrecen productos financieros que buscan ampliar la participación del sistema financiero en el crédito agrícola. Es el caso de COFIDE en Perú que ofrece un producto crediticio para familiarizar a instituciones financieras con el riesgo crediticio, analizado en cadenas de producción⁴². Casos similares, se encuentran en el INDAP en Chile que licita el otorgamiento de "Bonos de Articulación Financiera" (BAF) para reducir costos de transacción de instituciones financieras que otorguen pequeños créditos; el Banco Multilateral de Inversiones (BMI) en El Salvador que ofrece garantías para cubrir riesgos de pequeños créditos agropecuarios y promueve el desarrollo del sistema de garantías recíprocas.

C.4 El crédito no resuelve ni los riesgos ni la viabilidad de la agricultura Las medidas de reactivar el crédito a la agricultura, al margen de su mayor o menor éxito en los diversos países, es una condición necesaria, pero están lejos de ser suficiente para esperar que la producción agrícola reaccione en el corto plazo, después de tan largo tiempo de ausencia de políticas públicas, particularmente orientadas a la pequeña agricultura productora de alimentos.

Podrá la reactivación del crédito comercial recomponer circuitos de comercialización y exportación, pero no puede esperarse una ampliación de su cobertura y profundidad como para dinamizar la producción interna de alimentos. Muchos otros factores tanto o más esenciales que el crédito, como la adopción de innovaciones tecnológicas y el acceso a mercados, se requieren para viabilizar la agricultura y a los agricultores involucrando medidas de política de medio y largo plazo.

⁴⁰ El Banco del Brasil destino en la primera mitad de la cosecha 2008/2009 R \$ 4.7 billones a la agricultura familiar (25% de su cartera de crédito total) y R \$ 14.0 billones al Agronegocios. Entrevista brindada por Luis Carlos Guedes Pinto, Vicepresidente de Agronegocios del Banco del Brasil. Folha de São Paulo 11 enero 2009.

⁴¹ En agosto del 2008 el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) aprobó un proyecto de cooperación técnica para la organización del nuevo Banco de Fomento en Nicaragua.

⁴² Hamann, J. (2009).

D. INSTITUCIONALIDAD Y POLÍTICA PÚBLICA PARA LAS FINANZAS RURALES

D.1 Papel del Estado en el sistema financiero

Los países en la región asisten a una cada vez mayor caída de la actividad económica y del empleo, cuando aún no se conoce el desenlace de la crisis de insolvencia del sistema bancario internacional, prolongándose la contracción crediticia que obstaculiza la implementación de una política pública contracíclica que dinamice el empleo y la demanda interna. En este contexto, las medidas monetarias y financieras no han logrado hasta ahora hacer que las instituciones financieras retomen la oferta de crédito, a la vez que se revive el viejo debate sobre el papel del Estado en el sistema financiero.

En ese debate, hay quienes consideran que no habrá normalidad del crédito vía mercado y que es imprescindible que el Estado le inyecte crédito directamente al sector productivo, para asegurar que la liquidez disponible llegue a quien pueda transformarla en dinámica productiva.

Desde esta perspectiva, en la crisis de confianza actual, el sistema financiero solo puede hacerse funcionar con base en garantías públicas⁴³. En contraste, otros consideran que se trata de “fallas” en los mercados y que lo que le corresponde al Estado es establecer regulaciones más eficientes y sistemas de incentivos coherentes y alineados con el bien común, con una agenda de políticas bajo un enfoque institucional.⁴⁴

En la realidad, las medidas de política tomadas, por la mayoría de los países, en lo que se refiere a la canalización de crédito agropecuario a través de IFD, señalizan que más allá de la conveniencia o inconveniencia de la intervención pública en el sistema, lo central es cómo hacerla, tomando muy en cuenta las lecciones de la experiencia pasada. Se cuenta ahora, en la región, con buenas experiencias de IFD que aplican estrategias multisectoriales de reducción de riesgos, que han adoptado sanas prácticas financieras, que cuentan con una gobernanza que reduce las posibilidades de ser usadas en la política electoral contingente y que innovan, aunque aún lejos de lo necesario, para ampliar los servicios financieros en las áreas rurales.

En la medida que el objetivo ha sido restablecer en el menor plazo posible el crédito a los sectores productivos, la atención ha estado puesta en el lado de la oferta de crédito y en los sectores que ya tienen acceso al crédito. Es necesario recordar, sin embargo, que no basta canalizar más recursos para aumentar la cobertura del sistema financiero en las áreas rurales, sino que se requiere además mejorar cualitativamente la demanda por créditos y el funcionamiento de los mercados financieros rurales. En consecuencia, las políticas que impulsan la expansión de los servicios financieros rurales, debieran estar estrechamente articuladas con políticas sectoriales que buscan ampliar el acceso, de la mayoría de los productores, a recursos productivos, tecnología y mercados, como única forma de aumentar sus capacidades de pago y reducir riesgos y sus costos de transacción.

En las actuales circunstancias, se recomienda priorizar medidas de política cuyo objetivo principal sea contribuir a mitigar y manejar riesgos, tanto del lado de las instituciones financieras como de los

⁴³ Por ejemplo un grupo de economistas Brasileños, Maria da Conceição Tavares y Luis Gonzaga Gonzalo Belluzzo, Presidente del Centro Internacional Celso Furtado de políticas públicas para el desarrollo.

⁴⁴ El enfoque institucional sostiene que los sistemas de incentivos que sustentan las decisiones van más allá del funcionamiento de los mercados y del Estado, que también hay que considerar otros aspectos de la vida económica como la confianza, el orden jurídico, la gobernabilidad y las relaciones en el mundo del trabajo. Marshall, Jorge. Director Instituto de Políticas Públicas Expansiva. UDP El Mercurio, 17/02/2009 Santiago de Chile.

productores-hogares rurales. Así como, medidas que busquen expandir la oferta del crédito y de la capacidad de endeudamiento en las áreas rurales, conduciendo una mayor intervención pública, más allá del corto plazo, con una visión futura del sistema financiero rural. A continuación, se amplía sobre el objetivo central al que deberían apuntar las políticas y se hacen recomendaciones de medidas del lado de la oferta y de la demanda de crédito.

D.2 El objetivo de las políticas: mitigar riesgos de prestamistas y prestatarios

En una crisis de confianza que se estima se prolongue por algunos años más, el principal desafío que enfrentan las políticas públicas en el campo de las finanzas rurales es provocar cambios en la exposición y manejo de riesgos, tanto de las instituciones financieras como de los productores y los hogares rurales. La cuestión es cómo aprender a manejar riesgos, algunos de los cuales –sistémicos- ni las instituciones financieras ni los productores han estado hasta ahora acostumbrados a enfrentar a costos privados y sociales razonables.

Una parte de los países de la región, disponen, en las circunstancias actuales, de espacios muy reducidos para implementar ese tipo de política pública, principalmente debido a la estrechez de sus recursos fiscales, que son disputados por una amplia agenda social, que busca mitigar los efectos de la crisis en la población de menores ingresos. En los países de Centroamérica, por ejemplo, buena parte de la financiación de las políticas está en dependencia de la ampliación y agilización de la ayuda oficial al desarrollo y de préstamos de organismos financieros internacionales.

Más allá de las medidas de política que están tomando los países en el corto plazo y al margen de la economía política que determina sus especificidades en cada uno de ellos, parece imprescindible hacerse cargo de la institucionalidad de financiamiento rural que se desea construir en el mediano y largo plazo. En ello hay tres aspectos comunes que son fundamentales de asegurar para su éxito, medido no solo en términos de eficiencia sino también en equidad: un gasto público rural que apunte a reducir los costos de transacción y a mejorar la demanda de crédito en las áreas rurales; la preservación de la cultura crediticia en el campo, evitando aumentar el riesgo moral -disminución de la voluntad de pago de los prestatarios- y; la continuidad de las políticas.

Desde el punto de vista de las finanzas rurales, el gasto público rural debiera analizarse en función de su aporte a la reducción de los costos de transacción (generalmente a través de inversiones en bienes públicos) y del mejoramiento de la generación de demanda por créditos, lo que incluye una mayor articulación entre servicios financieros y no financieros (y una adecuada combinación entre bienes públicos y bienes privados).

Algunos análisis sobre el gasto público rural en la región han establecido que una significativa parte del mismo es destinado a subsidiar bienes privados, los que generalmente son capturados por sectores de mayores ingresos vinculados a círculos de poder político local, reproduciendo la desigual distribución de los ingresos existente⁴⁵. Las condonaciones de deudas agrícolas, generalmente con buena parte de carteras crediticias muy concentradas, son un buen ejemplo de lo que termina siendo un típico subsidio a bienes privados que reproduce la inequidad.

⁴⁵ Lopez R. (2006)

Como sea, una mayor intervención del Estado en el direccionamiento del crédito agropecuario, así como a través de medidas que buscan reducir los niveles de endeudamiento en el campo, implementadas en forma repentina y poco cuidadosa, pueden resolver una falta de crédito en el corto plazo, pero dañar sensiblemente la institucionalidad del financiamiento rural en el largo plazo.

Así, por ejemplo, la pérdida de la disciplina en el cumplimiento de los compromisos de repago del crédito provocada por la institución financiera que presta, así como las condonaciones de deudas agrarias⁴⁶, han terminado socavando la voluntad de pago de los prestatarios y agregan un riesgo adicional – riesgo moral- a la precaria institucionalidad existente en el crédito rural. Las carteras crediticias rurales tienen bajos niveles de morosidad y esa sana cultura crediticia se vincula con una cultura más amplia de cumplimiento de compromisos, lo que a su vez se ha mostrado fundamental para el acceso de los productores a los mercados.

D.3 Medidas de política del lado de la oferta del financiamiento rural

Además de inyectarle mayor liquidez a las instituciones financieras es imprescindible que se amplíen y se les de mayor prioridad a las medidas de política que ya han venido siendo tomadas, tanto en la implementación de instrumentos de manejo de riesgos, como en la ampliación del papel y desarrollo futuro de las IFD

Instrumentos para el manejo de riesgos

Ampliación de garantías públicas. Una parte importante del crédito agrícola y rural, provisto por instituciones financieras sean privadas o públicas en los países de la región, es apalancado y sus riesgos están cubiertos, en proporciones que varían, por Fondos de garantías públicas, como una forma de transferencia de los riesgos al Estado.

En las circunstancias actuales, indudablemente se está echando mano de la ampliación en la cobertura de diversas modalidades de garantías públicas⁴⁷. Sin embargo, en una perspectiva de medio plazo, la experiencia indica que debe tenerse una especial precaución con los efectos provocados por la eliminación de los riesgos a las instituciones financieras. Por un lado, se ha verificado una tendencia a la elevación en la morosidad en las carteras de crédito agropecuario/rural garantizadas y por el otro, las instituciones financieras se han visto desestimuladas en el aprendizaje del manejo de los riesgos involucrados en brindar servicios en las áreas rurales. Esto último, atenta contra la continuidad de los servicios de crédito una vez que las garantías disminuyen o desaparecen, mientras las instituciones no hayan aprendido a lidiar con esos riesgos.

Incentivos para desarrollar mercados de riesgo. Son múltiples las experiencias existentes en la región con la utilización de diversas modalidades de seguros, principalmente en el ámbito público, ya sea de los productores o de las carteras crediticias agrícolas.⁴⁸ Se trata, sin embargo, de un campo en el que se requiere un esfuerzo renovado de carácter público y privado, involucrando a las instituciones

⁴⁶ Por ejemplo: entre 1985 y 1998 el Ecuador se dictaron leyes de condonación de deudas hasta por un monto agregado de US \$ 104,000 millones que condujo a que su Banco Nacional de Fomento llegara en el 2002 a tener un patrimonio negativo hasta por US \$ 100 millones. Acevedo, R. Delgado J. 2002

⁴⁷ Por ejemplo, recién fue creado en México un Fondo de Manejo de Riesgos (garantías) con el objetivo de estimular el crédito rural.

⁴⁸ Para citar un ejemplo de amplia participación del seguro rural, un 70% de los recursos prestados por el Banco Do Brasil, para capital de trabajo a la agricultura empresarial, tuvieron una cobertura de un seguro rural.

financieras, a la industria de seguros y a las organizaciones de los productores, para lograr mejores resultados. Los seguros indexados⁴⁹, por ejemplo, esenciales principalmente para instituciones que tienen concentraciones de cartera crediticia en regiones específicas, a pesar de innumerables experiencias piloto en diversos países, aun no logran resultados concretos, entre otras razones por el aún alto valor de las primas de riesgo que deben pagar los productores.

Instituciones Financieras de Desarrollo (IFD)

Las medidas que sean tomadas para la ampliación del crédito agropecuario a través de las IFD, tomando en cuenta su nivel de desarrollo relativo en cada uno de los países, debiera guiarse por objetivos y prioridades que tomen en cuenta tanto la experiencia pasada, especialmente en el caso de la Banca especializada Agrícola, como en el papel que han estado cumpliendo en la crisis. El principal objetivo de políticas sería asegurar su sostenibilidad financiera e institucional al tiempo que contribuyan al desarrollo de los mercados financieros rurales. Dos medidas de política que son fundamentales para ello, son perfeccionar los mecanismos y priorizar el financiamiento a los sistemas de comercialización tanto interna como externa y ampliar significativamente su provisión de servicios microfinancieros en las áreas rurales.

Asegurar la sostenibilidad financiera e institucional. Si bien durante los últimos años han habido avances importantes en el desempeño financiero e institucional de las IFD en la región, en especial de la Banca Pública Multisectorial, Comercial y de Desarrollo y en la Banca de Segundo Piso, debiera ponerse una especial atención en los Bancos especializados Agrícolas, varios de los cuales aún están en procesos de reestructuración. Estos últimos, que tienen carteras crediticias concentradas en la agricultura y en algunas regiones, son los que corren los mayores riesgos de que un aumento en la presión política por canalizar créditos, o en algunos casos hasta transferencias no reembolsables, termine atentando seriamente contra su sostenibilidad.

De acuerdo a la experiencia de los últimos años en la región, las medidas que han dado mejores resultados en asegurar la sostenibilidad de las IFD debieran apuntar a: (a) mejorar la gobernabilidad, que entre otros aspectos, las proteja contra injerencia política mal encaminada y las obligue a una rendición de cuentas más estricta; (b) una supervisión más rigurosa de parte del órgano de regulación financiera; (c) mantener y reforzar la banca de segundo piso, en las IFD que la tengan. A este último respecto, parece indispensable moderar la tendencia acentuada últimamente de frente a la emergencia de canalización de recursos, de transferir la mayoría de sus operaciones crediticias, al primer piso.

Aumentar su contribución a la institucionalidad del financiamiento rural. Las IFD podrían contribuir mucho más, a partir de la rica experiencia que muchas de ellas ya tienen al respecto, a desarrollar los mercados financieros rurales, a través de un abanico de acciones como las que se recomiendan a seguir, y que muchas de ellas ya desarrollan:

(a) Promover alianzas y vínculos entre actores –productores, intermediarios financieros, proveedores de servicios no financieros, agroindustrias, exportadores, etc.- que contribuyan a reducir costos de transacción y percepción de riesgos.

⁴⁹ Se trata de seguros por índices, ya sea climatológicos o de rendimientos promedio, en el que las indemnizaciones son pagadas por indicadores territoriales objetivamente verificables, reduciendo al máximo el riesgo moral.

(b) Diseñar nuevos productos crediticios que respondan a las demandas específicas de agricultores u hogares rurales y que contribuyan a compartir riesgos. La ausencia de productos crediticios adecuados es una de las principales razones que señalan muchos productores al preguntárseles por qué no toman prestado.

(c) Contribuir a que las instituciones microfinancieras amplíen sus servicios en las áreas rurales. Principalmente las IFD que cuentan con operaciones de segundo piso, mediante las cuales le prestan a microfinancieras y pueden influir en su adopción de tecnologías y productos crediticios apropiados.

Priorizar financiamiento a los sistemas de comercialización de productos agropecuarios. Se ha hecho evidente que actualmente el crédito comercial es el que más se ha restringido. De ahí que los créditos que las IFD están brindando para mantener funcionando los circuitos comercialización -agroindustrias, exportadores, etc.- tienen un significativo impacto agregado, que favorece a todos los tipos de productores. Aunque su papel a este respecto pueda disminuir una vez que se restablezca el crédito comercial privado, este tipo de financiamiento podría contribuir a transparentar muchos mercados en los que predominan fuertes posiciones de dominio.

También con efectos muy amplios, cabe considerar el financiamiento para ampliar capacidades de almacenamiento a diversos niveles y para la retención de cosechas y animales por parte de los productores, con lo que se mitiga en alguna manera la volatilidad de precios que enfrentan.

Aumentar su provisión de servicios microfinancieros. Existen aún muchas IFD que otorgan créditos a pequeños productores u hogares pobres rurales, con la tecnología bancaria tradicional y con ello contribuyen, sin preverlo, a un aumento posterior en sus niveles de morosidad. Esto ha conducido a cuestionar si necesariamente la provisión de crédito a los más pobres tiende a ir siempre acompañada de carteras con alta morosidad.

Las IDF que están demostrando que se les puede prestar a pequeños productores manteniendo una excelente calidad de cartera, son aquellas que están adoptando tecnología crediticia de microfinanzas. Esta última ha sido desarrollada con el objetivo de manejar los riesgos propios de pequeñas operaciones crediticias generando los incentivos adecuados para el cumplimiento de los contratos de crédito. Casos exitosos de IFD que han ampliado significativamente y mejorado la calidad de sus carteras rurales son el Banco del Nordeste en Brasil; el BANRURAL en Guatemala y el Banco Estado en Chile.

D.4 Medidas de política del lado de la demanda por financiamiento rural

La mayoría de las medidas de política que apuntan a mejorar la calidad de la demanda por crédito logran sus resultados solo en el medio y largo plazo. Sin embargo, son la única base firme sobre la cual se puede construir un sistema financiero que logre mayor profundidad en las áreas rurales. Para ello se requiere definir muy bien el papel de la institucionalidad pública agrícola y de los sistemas de protección social en sus relaciones complementarias con las finanzas rurales.

Institucionalidad pública agrícola y rural

Nos referimos únicamente a las medidas que puedan ser tomadas por los Ministerios de Agricultura y las Agencias de Desarrollo Rural que han sido creadas en buena parte de los países de la región, con el objetivo de contribuir a la expansión de servicios financieros en las áreas rurales. Son tres las medidas

de política que se recomiendan con prioridad: canalizar los recursos crediticios disponibles a través de instituciones financieras, incluidas por supuesto las IFD; promover vínculos y alianzas que favorezcan el desarrollo de los mercados financieros rurales e implementar y/o ampliar los programas de compras públicas a la pequeña agricultura.

Evitar la implementación de programas de crédito por Instituciones no financieras. Ante las urgencias de canalización de recursos a la agricultura y la reticencia de las instituciones financieras en hacerlo en el corto plazo, la experiencia muestra que debiera evitarse a toda costa que la institucionalidad pública agropecuaria y/o rural no especializada implemente programas de crédito o fondos de financiamiento que debieran corresponderle, en todo caso, a las IFD que tienen las capacidades para hacerlo mejor. En todos los casos, se considera mejor desde el punto de vista de la construcción de un sistema financiero rural, implementar buenos programas de transferencias productivas –recursos no reembolsables- que malos programas de crédito que socavan la cultura crediticia de la población rural.

Promover vínculos y alianzas en las áreas rurales. Una importante estrategia para facilitar la ampliación del crédito en las áreas rurales consiste en la promoción de alianzas o vínculos entre actores (privados y públicos) que tengan objetivos comunes, de modo de coordinar esfuerzos, recursos y habilidades y alcanzar beneficios compartidos. Se trata de mitigar y compartir riesgos derivados de la volatilidad de precios y de la escasa competencia existente en algunos mercados, buscando articulaciones, por ejemplo entre servicios financieros y no financieros - asesoría técnica, apoyos a la comercialización, facilitación de la asociatividad, etc.-

A partir de una ya amplia experiencia en la región es posible establecer que las condiciones fundamentales para que las instituciones financieras amplíen el crédito en las áreas rurales, son:⁵⁰

- (a) una atenuada percepción de riesgos cuando los productores tienen acceso a servicios no financieros y mercados, lo que les asegura que el prestatario tendrá los ingresos estimados para repagar los créditos.
- (b) la elaboración de propuestas, técnica y financieramente viable, con apoyo de los proveedores de servicios no financieros lo que resulta determinante en el proceso de análisis de las capacidades de pago de los clientes
- (c) el desarrollo de nuevos productos crediticios a partir del conocimiento de la demanda que tienen los proveedores de servicios no financieros.

Establecer y/o ampliar los Programas de Compras públicas de la pequeña agricultura. La volatilidad de precios⁵¹ es uno de los principales riesgos que están enfrentando los productores en este período, lo que impacta negativamente en su capacidad de pago al tomar un crédito o, peor aún en una probable pérdida de activos productivos que reduzcan, aún más, su capacidad futura de generación de ingresos agrícolas.

De ahí el interés que han despertado las experiencias de compras de productos de pequeños agricultores, particularmente en regiones deprimidas, las que han logrado influir decisivamente en mejorar y estabilizar los precios al productor, incentivando aumentos en la productividad y dinamizando las economías locales. Entre estas experiencias cabe mencionar el Programa de Adquisición de Alimentos (PAA) implementado por la Compañía Nacional de Abastecimiento (CONAB) dependiente del Ministerio

⁵⁰ Báez Lacayo, L. (2008).

⁵¹ FIDA 2009.

de Agricultura (MAPA) del Brasil;⁵² la red de mercados de Alimentos (MERCAL) en Venezuela. Ampliar sistemas de protección social a las áreas rurales. Los sistemas de protección social, particularmente los programas de transferencias de ingresos, están cumpliendo un papel esencial, en varios países de la región, en reducir los impactos de las fluctuaciones de ingresos que están enfrentando los hogares rurales pobres. Incluso en países como México, Brasil y Chile las transferencias de ingresos junto a otros beneficios sociales constituyen una parte muy importante de los ingresos de los hogares rurales pobres.

Tanto las transferencias de ingresos de carácter social como otras transferencias de carácter productivo debieran ser vistas en forma complementaria con las microfinanzas rurales, toda vez que comparten una clientela en buena medida común y una perspectiva de construcción institucional de largo plazo. De esta forma, por un lado, las microfinanzas pueden ser un importante mecanismo de salida productiva a los programas de transferencias, brindándoles opciones de sostenibilidad a sus usuarios, y por otro las transferencias pueden contribuir a reducir las barreras que impiden el acceso al crédito en las áreas rurales.

Las transferencias finalmente pueden contribuir significativamente, en una perspectiva de largo plazo, a facilitar el acceso a servicios financieros en las áreas rurales. Para ello, debieran estar orientadas a valorizar las capacidades y voluntad de pago de las personas, mediante el acceso a activos y servicios no financieros con un proceso de formación de expectativas en los prestatarios hacia al repago de los préstamos. Adicionalmente, las transferencias son indispensables, bajo ciertas condiciones, para la construcción de organizaciones microfinancieras rurales que tengan su sostenibilidad como su objetivo fundamental.

BIBLIOGRAFIA

Acevedo R. y J. Delgado (2002). "El papel de los bancos de desarrollo agrícola en el acceso al crédito rural". Lima, Perú.

Báez Lacayo, L. (2008). "Vínculos entre servicios financieros y no financieros para el desarrollo rural: Experiencias de Centro América". Santiago de Chile.

Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE). (Enero 2009). "Implicaciones de la crisis económica internacional para el sistema financiero en Centroamérica".

Banco Mundial (2006) "Agricultura y Desarrollo Rural: Temas claves". Buenos Aires, Argentina.

CEPAL (2009). "La reacción de los Gobiernos de América Latina y el Caribe frente a la crisis internacional: una presentación sintética de las medidas de política anunciadas hasta el 30 enero de 2009". Santiago, Chile.

Echenique, J. y L. Romero (Marzo 2009). "Evolución de la Agricultura Familiar en Chile en el período 1997-2007". Agraria, Santiago de Chile.

⁵² Citado como ejemplo exitoso en una Mesa Redonda organizada por el FIDA durante el 32 periodo de sesiones de su Consejo de Gobierno, febrero 2009, Roma, Italia.

FOMIN- BID (2009). "Las remesas en tiempos de inestabilidad financiera: El impacto de la crisis financiera en las remesas a América Latina y el Caribe".

GIEWS-FAO (February 2009). "Crop Prospects and Food Situation" No. 1.

González Vega, C. (Febrero 2009). "La crisis global y las microfinanzas". Presentación en la celebración del 40 aniversario de Academia de Centroamérica. San José, Costa Rica.

Guirkinger C. y C. Trivelli (Marzo 2007) "Limitado financiamiento formal para la pequeña agricultura: ¿sólo un problema de falta de oferta?" International Conference on Rural Finance Research: Moving Results into Policies and Practice. FAO, Roma, Italia.

IFAD (2009). "Food price volatility: How to help smallholder farmers manage risk and uncertainty". Discussion paper prepared for the Round Table organized during the Thirty-second session of IFAD's Governing Council, Rome, Italy.

Johnson, S., Mikamaki Markku, M., Mukwana, P. y K. Wanjau (October 2002). "One Step Beyond: Challenges and Opportunities in Promoting Quality Financial Services in Remoter Areas". Microsave, Market-led solution for financial services. Kenya.

Lopez R. (2006). "Fiscal policies in highly unequal societies: implications for agricultural growth".

Plataforma Regional Andina- RURALTER- Agraria- Inter Cooperation SNV (Noviembre 2007).

"Mecanismos de articulación de pequeños productores rurales con empresas privadas".

Rodas Martín, P. (Febrero 2009). "Incertidumbre sobre las remesas: ¿impacto moderado o severo?" Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE).

Trivelli C. y H. Venero (2007). "Banca de Desarrollo para el Agro: experiencias en curso en América Latina". Instituto de Estudios Peruanos (IEP) Serie análisis económico, 25, Lima, Perú.

Wenner, M., Alvarado, J. y F. Galarza (2002). "Prácticas Prometedoras en Finanzas Rurales: Experiencias de América Latina y el Caribe". Centro de Estudios Sociales- BID- Academia de Centro América.

World Bank (2008). "Lessons from World Bank research on financial crises". Policy Research Working Paper 4779.

Zapata Álvarez, G. (Marzo 2007). "Políticas que Favorecen el desarrollo de servicios financieros integrales para el sector rural marginado de México: Lecciones del Proyecto Regional de Asistencia Técnica al Microfinanciamiento Rural (PATMIR)". International Conference on Rural Finance Research: Moving Results into Policies and Practices. FAO- IFADFundación Ford, Roma, Italia.

A MERCOSUR + 2 BASELINE FOR 2012: ALTERNATIVE SCENARIOS FOR THE SUPPLY OF AGRICULTURAL COMMODITIES

Eugenio J. Cap

A Mercosur + 2 Baseline For 2012: Alternative Scenarios for the Supply of Agricultural Commodities

1. Introduction

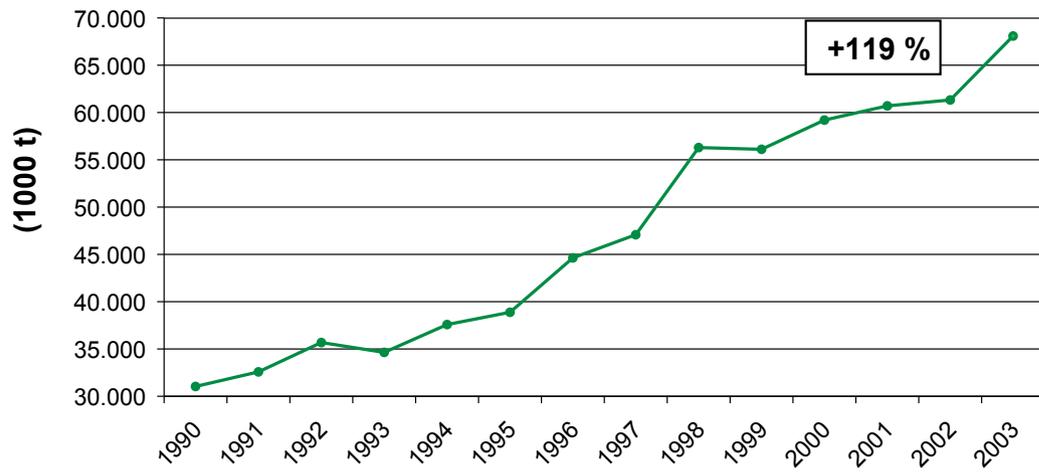
The objective of this study is to apply a mathematical simulation model of technology adoption by farmers to generate multiple 2012 baseline supply figures for selected agricultural commodities of the Mercosur + 2 countries (Argentina, Brazil, Paraguay and Uruguay + Chile and Bolivia), under analysis in the EUMercoPol Project¹ (that is, the situation that would prevail in that year without a trade-liberalization agreement between Mercosur and the European Union), in line with the perceived need to postulate more than one baseline scenario for the medium-term outcome of the highly dynamic technological change process currently underway in the region.

2. THE EVOLUTION OF THE PRODUCTION OF THE COMMODITIES INCLUDED IN THE SIMULATIONS. AN OVERVIEW.

The graphs that follow (Fig. 1-10) tell the story (by country, in alphabetical order) of the last 15-year period, starting in 1990, for some of the commodities to be included in the CAPRI simulation runs.

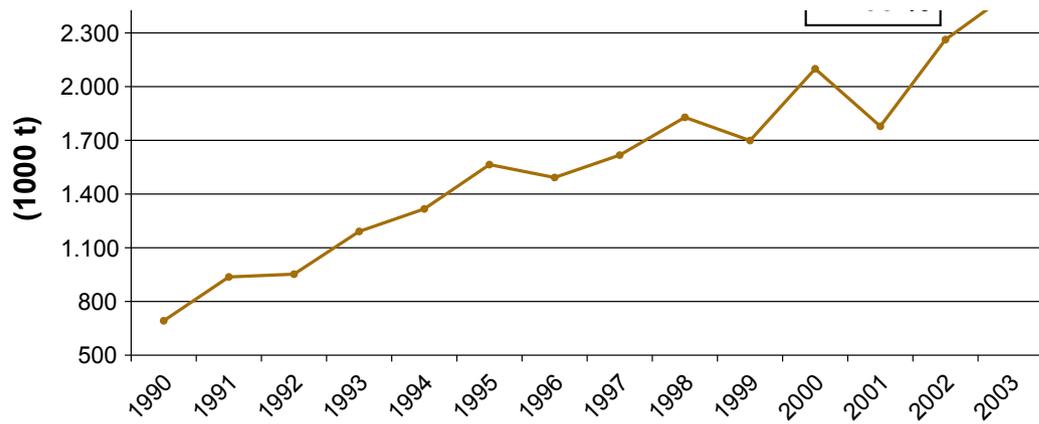
¹ For more details on the project, go to <http://www.eumercopol.org>

Fig 1. ARGENTINA - Maize + Wheat + Soybeans + Sunflower - (1990-2003)



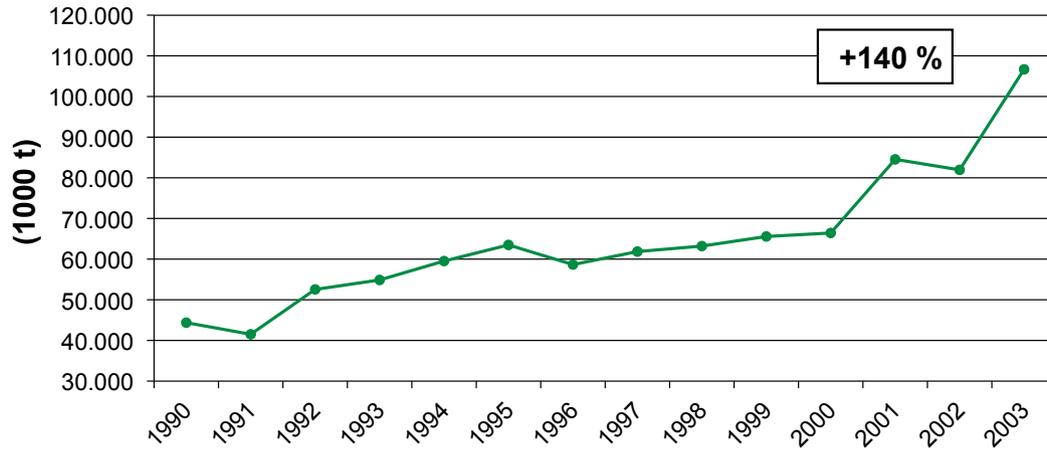
Source: FAOStat

Fig 2. BOLIVIA - Maize + Wheat + Soybeans + Sunflower - (1990-2003)



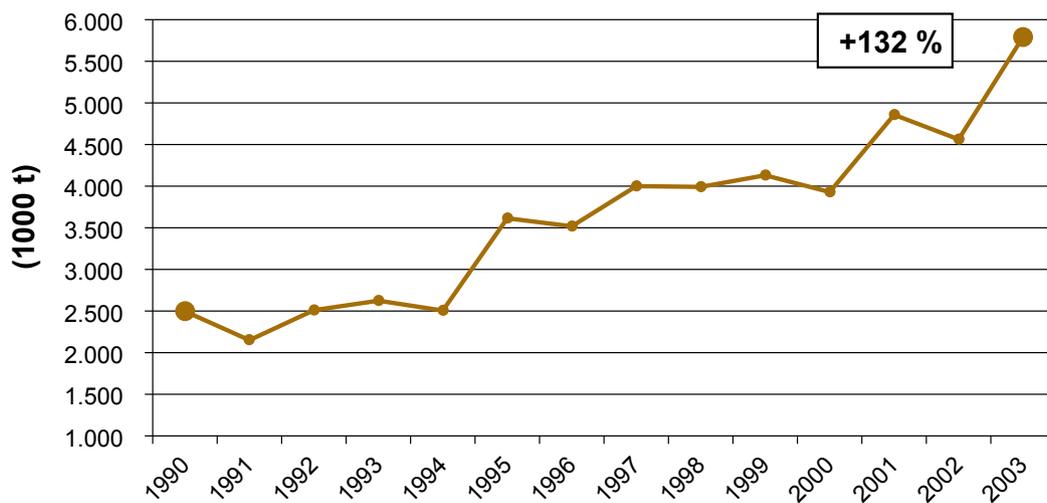
Source: FAOStat

Fig 3. BRAZIL - Maize +Wheat + Soybeans + Sunflower - (1990-2003)



Source: FAOStat

Fig 4. PARAGUAY - Maize +Wheat + Soybeans + Sunflower



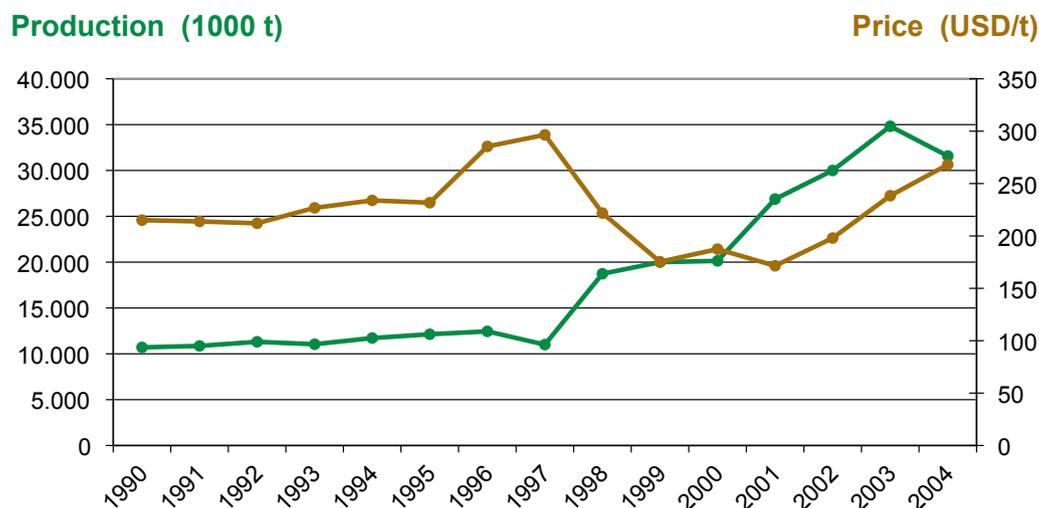
Source: FAOStat

As it can be easily concluded, in most cases the situation seems to be closer to a strong growth path, than to a steady-state equilibrium.

3. TECHNICAL CHANGE AS THE MAIN DRIVER OF THE GROWTH OF AGRICULTURAL OUTPUT IN MERCOSUR

As can be seen in Fig 5, at least in the case of soybeans in Argentina, the 3-fold increase in total output over the 1990-2004 period cannot be only explained on the basis of product price changes. This becomes most evident for the 1997-2001 period: although FOB prices plunged from 297 USD/t in 1997 to 172 USD/t in 2001, total production increased from 11 million tons to 27 million tons. The availability of cost-reducing technologies (herbicide-tolerant soybeans + no-till) made the difference.

Fig 5. ARGENTINA: SOYBEANS - Evolution of production and prices (FOB Buenos Aires) - (1990-2004)



Source: SAGPyA (2006)

4. PRODUCTIVITY GAPS

Productivity differentials at the farm level, not attributable to agroecological determinants, play a very significant role on the supply of agricultural commodities. The widely accepted assumption that technological change occurs simultaneously and in the same magnitude across the entire farm sector is a particularly weak one when modeling LDCs' agriculture. Averaging productivity indicators has proven to be an unsatisfactory option to handle estimations of supply responses to policy and/or input/output relative price changes. In LDCs, a large portion of farms operate well under the production possibilities frontier.

The question at this point should be whether this 15 year-long region-wide explosive growth of output is running out of steam and thus, would justify the use of linear trends to construct the 2012 baseline.

One possible answer to that can be found studying the current productivity gaps numbers at the farm level, summarized below for selected commodities both in Argentina and Uruguay.

4.1. The Case of Argentina

Table 1. Maize. Productivity gaps. Current and Potential Yields.

MAIZE	YIELD (t/ha/year)		PRODUCTIVITY GAP (%)
	Current	Potential	
Total Planted Area	5.56	7.3	32.73
Maize Belt	7.0	11.0	57.14

Source:INTA

Table 2. Wheat. Productivity gaps. Current and Potential Yields.

WHEAT	YIELD (t/ha/year)		PRODUCTIVITY GAP (%)
	Current	Potential	
Total Planted Area	2.5	3.3	32.00
Wheat Belt	3.7	5.2	40.54

Source:INTA

Table 3. Soybeans. Productivity gaps. Current and Potential Yields.

SOYBEANS	YIELD (t/ha/year)		PRODUCTIVITY GAP (%)
	Current	Potential	
Total Planted Area	2.6	3.2	23.08
Soybean Belt	3.3	4.0	21.21

Source:INTA

Table 4. Beef. Productivity gaps. Current and Potential Yields.

BEEF	YIELD (kg/ha/year)		PRODUCTIVITY GAP (%)
	Current	Potential	
Cow-calf	88	160	81.82
Fattening	366	700	91.26

Source:INTA

4.2. The Case of Brazil

Table 7. BRAZIL: Productivity Gaps

Item	2003-04 Season			Potential			Productivity Gap (%)
	Production	Area	Yield	Production	Area	Yield	
	(million t)	(million ha)	(t/ha)	(million t)	(million ha)	(t/ha)	
Soybeans	50.2	21.1	2.4	80.5	23.0	3.5	45.83
Maize	42.7	12.7	3.4	165.9	23.7	7.0	105.88
Wheat	5.9	2.7	2.2	8.0	3.5	2.3	4.55
Rice	12.9	3.4	3.8	26.4	6.6	4.0	105.26
Sugar Cane	384.4	4.9	78.4	443.3	4.9	90.0	114.8

Sources: Agriannual, Pensa, MAPA, CONAB, IBGE
* Season 2003

4.3 The Case of Uruguay

Table 5. Beef. Productivity gaps between extremes of the technological spectrum at the farm level for the predominant production systems.

BEEF	Productivity Gap (%)
Cow-calf	120.0
Fattening	214.3
Cow-calf + fattening	140.0

Source: IICA, Uruguay.

Table 6. Cereals . Productivity gaps between extremes of the technological spectrum at the farm level.

GRAINS	Productivity Gap (%)
Wheat	100.0
Soybeans	100.0

Source: IICA, Uruguay

Given the significant productivity gaps currently present at the farm level, large gains could still be made closing those gaps through the adoption of commercially available technology and thus, the 2012 baseline should allow for more than one path for the future of the agricultural sectors in the countries involved, on their way to the target date, if the results of the comparative static analysis for multiple trade-liberalizing options are to be relevant for real-world decision-making, both at government and private sector levels.

5. METHODOLOGICAL APPROACH

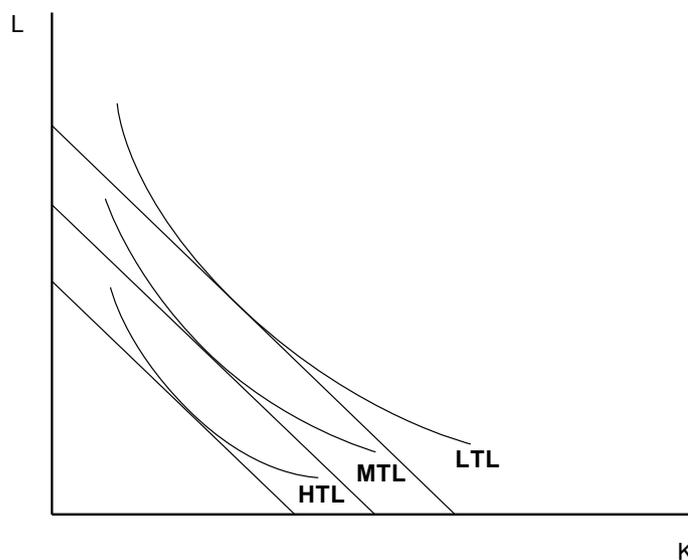
The analytical tool to be used in the construction of at least some of the agreed-upon three 2012 supply baselines for Mercosur + 2, is a dynamic mathematical simulation model (SIGMA) that has been built and tested to simulate multiple and simultaneous technology adoption paths. It has been developed by INTA over the last 12 years and it is applicable for both *ex-post* and *ex-ante* analyses of aggregate sector impact, measured as changes in the total output, of alternative R&D innovations and technology adoption scenarios. That is, SIGMA estimates how much more would be produced, compared to current levels, projected into a given time horizon, if technologies that were already available in the market or were to be generated by the R&D system, were adopted by farmers.

This approach has been used for Argentina and Uruguay, that have conducted a study known as “technological profile of the agricultural sector”, that provides all the necessary data for the scenario building and simulation runs. The extension of this methodology to the other participating countries will be contingent on the availability of data and the possibility of making extrapolations that would eventually make up for the lack of data at the level of specificity required.

The following assumptions are made:

- At least three distinct technological levels (TL) can be identified among farmers from relatively homogenous agroecological areas: low (LTL), medium (MTL) and high (HTL), associated, respectively, with a set of inputs and processes, which are represented empirically by productivity indicators (yield, costs and/or product quality). For a schematic representation, see Fig. 16.
- The path followed by the process of adoption by farmers of technology (both, available in the marketplace and not yet available at $t = 0$) is represented in the model by a non-linear function (sigmoid), the parameters of which are given by both the nature of the innovation and the socioeconomic profile of the potential adopters.

Fig 6. A schematic representation of three technological levels, as co-existing production functions that yield the same output y , with three different combinations of inputs, increasing monotonically in intensity from HTL to LTL (assuming farmers choose the profit-maximizing combination of L and K).



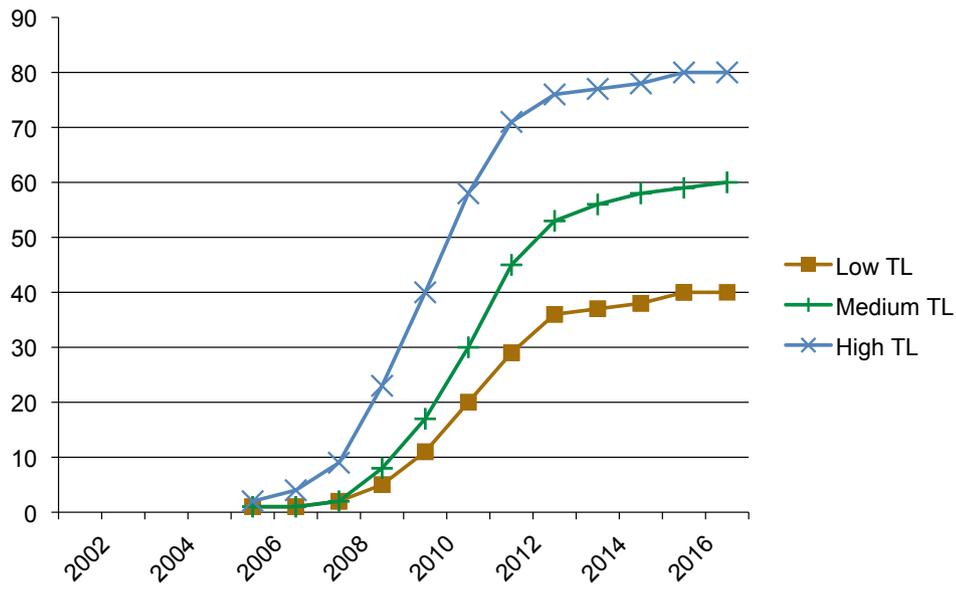
The model's key component is the reconstruction of the process of adoption, by farmers, of technological innovations that shift the isoquant that represents their production functions (as a combination of inputs and factors), achieving a more efficient use of resources, which, in turn, implies a reduction in unit costs and/or an increase in product quality (leading to higher output prices). The most significant implicit assumption that SIGMA makes is that the coexistence both in time and space of the three technological levels (TLs) cannot be satisfactorily explained resorting to the simple (non-restricted) profit maximization model provided by neoclassical economic theory, since according to it, farmers should maximize profit and thus, migrate to the production function represented by the "available" isoquant nearest to the origin (HTL), i.e., they all would adopt the profit-maximizing technology. This does not imply that the rationality of farmers is being questioned. Instead, it recognizes the existence of multiple constraints faced by farmers (hard to capture using econometric techniques without detailed and accurate information at farm level), associated with incomplete and/or non-existent markets, as well as of restrictions to the adoption of available technology and its optimum utilization, caused by the undersupply of strictly public goods (such as infrastructure- public underinvestments-), strictly private ones (like refrigeration or storage capacity- private underinvestments-) or combined ones, such as entrepreneurial skills.

In DCs, the analysis of the process of adoption of technology implicitly assumes that farmers tend to converge rather rapidly to the same production function (state-of-the-art), once it becomes commercially available, whereas in the LDCs, a *continuum* of coexisting isoquants or farm production functions can be identified, starting with the early adopting farmers (HTL) and, from there, moving outward farther from the origin, until they reach efficiency levels low enough to qualify as the upper boundary of subsistence farming.

6. REQUIRED DATA

- Area under production and yield, per technological level, at time $t=0$ (present time).
- Increase in productivity, reduction in costs or improvement in quality (reflected as a change in output price) resulting from the adoption of technology.
- Adoption ceiling per technological level (maximum percentage or area, per technological level, that could adopt the new technology). It is a function of the restrictions faced by farmers to adopt the technology (*i.e.* diseconomies of scale).
- Size of the area affected by the problem to be solved by the new technology (or that is to benefit from its adoption).
- Year of availability of the technology.
- Time horizon of the simulation.

Fig 7. An example of SIGMA-simulated adoption paths, measured as % of area under cultivation, of a technology available in 2006, by farmers that operate in three technological levels: low, medium and high, with (respectively) increasing adoption rates and diminishing constraints to adoption.



A combination of two functional forms was used to simulate the technology adoption path: the logistic function and the sigmoid function (the latter being a special case of the first one).

The Logistic function:

$$P(t) = K \left\{ \frac{1 + me^{-(t-\emptyset)}}{1 + ne^{-(t-\emptyset)}} \right\} \quad (1)$$

$$\text{Limit } P(t) = K$$

$$t \rightarrow \infty$$

The Sigmoid function ; derived from (1), setting K=1, m=0, $\emptyset=0$ and n=1:

$$P(t) = \left(\frac{1}{1 + e^{-t}} \right) \quad (2)$$

$$\text{Limit } P(t) = 1$$

$$t \rightarrow \infty$$

The functional form for the SIGMA simulation model was obtained setting $m=0$ and $n=1$ in (1), which implies an expansion of the sigmoid function (allowing for a limit $P(t)$, as $t \rightarrow \infty \leq 1$). It also allows for \emptyset to take on values ≥ 0 , making it possible to select a specific location of the point along the t axis at which $P(t)''$ changes sign, from + to - (this way the adoption half-time, that is, the time in years (t) that elapses until 50% of the cultivated area adopts the technology under study can be set by the modeler. The final mathematical expression is the following:

$$P(t) = K \{1 / 1 + e^{-(t-\emptyset)}\} \quad (3)$$

The model uses (3) to simulate the dynamics of technology adoption paths in the empirical formulation:

$$P(t) = \sum_{t=0}^T \sum_{i=1}^3 [\beta_i * \{K_i / (1 + e^{-(t-\emptyset_i)}) * A_{it}\}] \quad (4)$$

where:

- P:** additional output
- t:** time (year)
- i:** tech level, $i \in [1,2,3]$, where: 1=Low Tech, 2=Medium Tech, 3=High Tech.
- β_i :** unit area productivity gap, per tech level, between current and potential values.
- K_i :** adoption potential ceiling of the technology $\in (0,1]$.
- e:** base of natural logs.
- \emptyset :** adoption half-time (number of years it takes for 50% of total area with tech level i to adopt the technology).
- A_{it} :** área (in ha) for tech level i at time t . ($A_{it} = f(A_{it-1}$, tech level migration rate $\in [0, 1]$, area expansion rate $\in [0, \infty]$).

Using the above described methodology and assigning different values to parameters K and \emptyset , three baseline 2012 scenarios were built for MERCOSUR:

- CONSERVATIVE
- OPTIMISTIC
- DYNAMIC

For examples of graphical representations of possible scenarios varying K , see Fig 8. For \emptyset , see Fig 9.

Fig 8. Adoption ceiling (K) scenarios

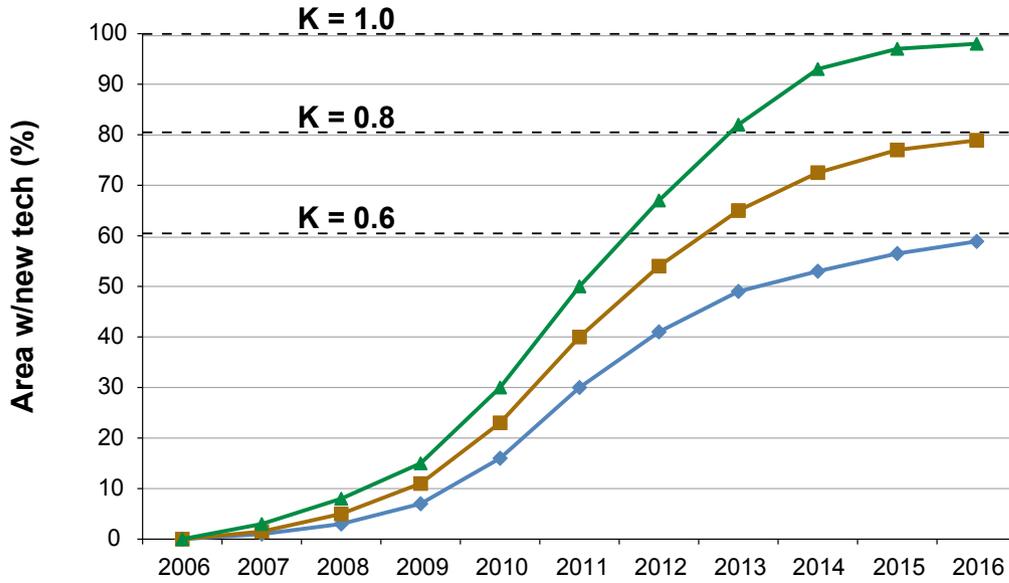
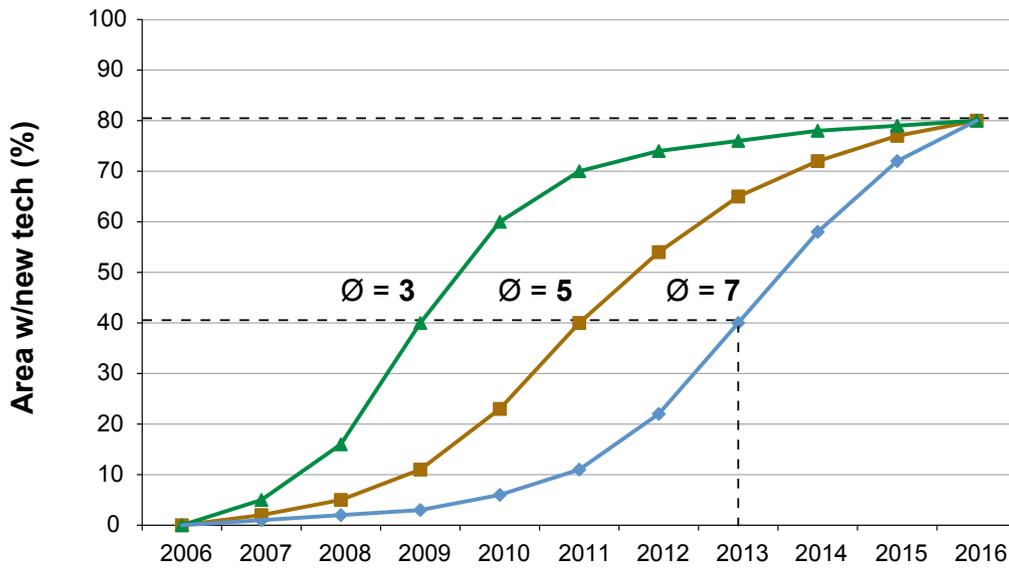
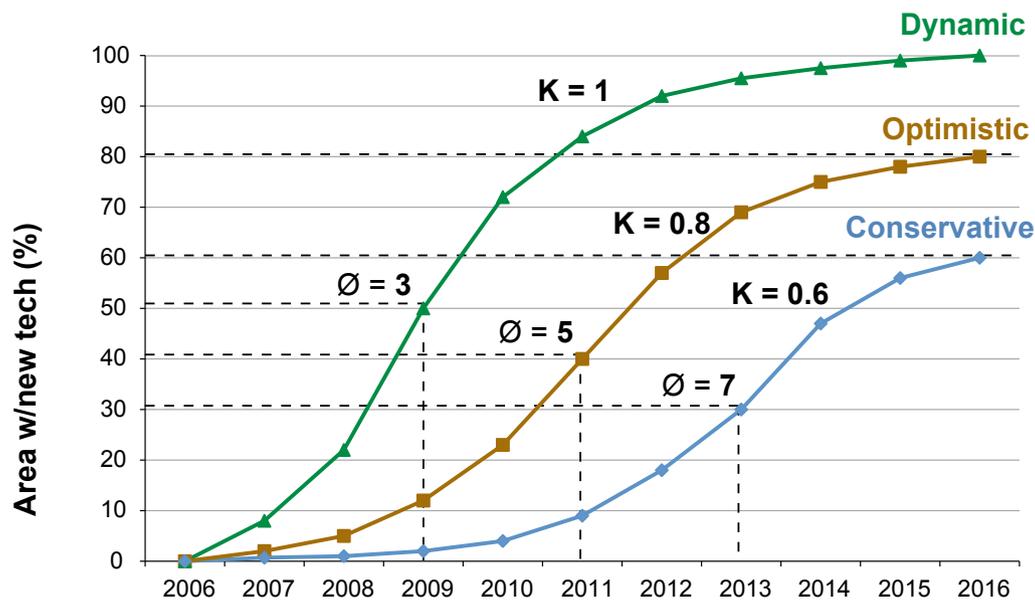


Fig 9. Half-time (Ø) scenarios



Assigning different values simultaneously to K and $\Delta\theta$, combined scenarios of alternative technology adoption paths can be constructed (for a graphical representation, see Fig 10).

Fig 10: ($\Delta K + \Delta\theta$) scenarios



7. MERCOSUR+2 2012 BASELINES PROJECTIONS.

Tables 7-9 summarize the results of the SIGMA simulation runs for five countries (Argentina, Bolivia, Brazil, Paraguay and Uruguay) for selected commodities. In the cases of Argentina and Uruguay, parameter values were drawn from previous empirical work. For Uruguay, final were adjusted and validated by the UDELAR team. For Brazil, the values were taken from published data on productivity gaps and for Bolivia and Paraguay these values were approximated, based on extrapolations drawn from data sets from agroecologically similar Mercosur + 2 countries.

Table 7. Argentina

COMMODITY	UNIT	SCENARIOS SIGMA 2012			FAPRI/FAO
		CONSERVATIVE	OPTIMISTIC	DYNAMIC	
DAIRY	M liters	13533	14044	18026	8755
MAIZE	000 tons	21054	21521	25723	20931
SOYBEANS	000 tons	47275	48108	53736	51225
WHEAT	000 tons	15222	15685	17788	20681
BEEF	000 tons cwe	4730	4960	6183	3406

Table 8. Brazil

COMMODITY	UNIT	SCENARIOS SIGMA 2012			FAPRI/FAO
		CONSERVATIVE	OPTIMISTIC	DYNAMIC	
MAIZE	000 tons	53609	66623	112185	55571
RICE	000 tons	13827	15719	19115	8485
SUGAR CANE	000 tons	399258	412573	438936	34032 (*)
SOYBEANS	000 tons	58685	68095	83248	91699
WHEAT	000 tons	6437	7056	7559	5413

(*) Expressed as sugar equivalent.

Table 9. Uruguay

COMMODITY	UNIT	SCENARIOS SIGMA 2012			FAPRI/FAO
		CONSERVATIVE	OPTIMISTIC	DYNAMIC	
DAIRY	M liters	3074	3370	4000	1493
RICE	000 tons	1488	1509	1600	947
SOYBEANS	000 tons	814	913	1000	92
WHEAT	000 tons	586	624	656	356
BEEF	000 tons cwe	703	900	1200	557

Table 10. Paraguay

COMMODITY	UNIT	SCENARIOS SIGMA 2012			FAPRI/FAO
		CONSERVATIVE	OPTIMISTIC	DYNAMIC	
MAIZE	000 tons	1274	1582	2655	1525
SOYBEANS	000 tons	3870	4496	5509	3672

Table 11. Bolivia

COMMODITY	UNIT	SCENARIOS SIGMA 2012			FAPRI/FAO
		CONSERVATIVE	OPTIMISTIC	DYNAMIC	
MAIZE	000 tons	928	1172	1969	959
SOYBEANS	000 tons	1842	2140	2622	1228

REFERENCES

Byerlee, D.; Hesse de Polanco, E. (1982): *La Tasa y la Secuencia de Adopción de Tecnologías Cerealeras Mejoradas: El Caso de la Cebada de Secano en el Altiplano*. (The Rate and Sequence of Adoption of Improved Cereal Technologies: The Case of Rain-Fed Barley in the Mexican Altiplano) (Working Paper, 82/6). CIMMYT, Mexico.

Cap, E. y Miranda, O. (1993): *Análisis "ex-ante" de impactos de la investigación agrícola en la Argentina para siete rubros productivos en escenarios alternativos* ("Ex ante" analysis of agricultural research impacts in Argentina for seven productive activities under alternative scenarios). In *Actas del Simposio Internacional: La investigación agrícola en la Argentina. Impactos y necesidades de inversión* (Proceedings of the International Symposium: Agricultural Research in Argentina: Impacts and Investment Needs). INTA / IICA / Minnesota Universtiy. Buenos Aires, Argentina. August 26-27.

Instituto de Economía y Sociología (IES), INTA. (2002). *Perfil Tecnológico de la Producción Agropecuaria Argentina* (Technological Profile of the Argentine Agricultural Production). 2nd. Edition.

Cap, E. y Miranda, O. (2002). *Un modelo de simulación para estimar el impacto de la investigación y transferencia de tecnología agropecuaria*. (A simulation model for impact assessment of the generation and diffusion of agricultural technology.) IES. INTA.

Trigo, Eduardo; Chudnovsky, Daniel; Cap, Eugenio; López, Andrés (2002) *Los Transgénicos en la Agricultura Argentina. Una Historia con Final Abierto*. Libros del Zorzal, 2002. Buenos Aires, Argentina.

Cap, E.; González, P. (2004) *La Adopción de Tecnología y la Optimización de su Gestión como Fuente de Crecimiento de la Economía Argentina*. Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria, Instituto de Economía y Sociología. Marzo, 2004.

Ministério da Agricultura, Pecuária e do Abastecimento. *Agropecuaria no Brasil: Potencial Produtivo*. Montevideo, Agosto 2004.

Instituto Interamericano de Cooperación Agrícola (Uruguay). 2004. *El agronegocio uruguayo: pilar del país productivo*. Proyecto Agropecuaria Uruguay 2020. Montevideo, IICA. 90 p.

PANORAMA BRASILEIRO





CRÉDITO RURAL NO BRASIL: UMA REALIDADE PARA A MULHER AGRICULTORA FAMILIAR?

LÍGIA ALBUQUERQUE DE MELO

CRÉDITO RURAL NO BRASIL: UMA REALIDADE PARA A MULHER
AGRICULTORA FAMILIAR?

,E-mail: ligia@fundaj.gov.br

A MULHER NA AGRICULTURA FAMILIAR BRASILEIRA

No Brasil, segundo classificação da FAO/INCRA¹ (1994), os produtores rurais estão inseridos em dois modelos gerais: os agricultores pertencentes à agricultura patronal, donos de grandes estabelecimentos rurais e, diferentemente destes, os agricultores. Segundo o Instituto brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE, órgão oficial responsável pelas estatísticas no Brasil, mesmo não utilizando a classificação de agricultura familiar nos seus dados estatísticos permite afirmar que nas unidades produtivas de até 100 hectares há uma predominância de agricultores familiares.

¹ Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária – Incra. Trata-se de uma autarquia federal criada em 1970 e vinculada ao Ministério do Desenvolvimento Agrário. Ela tem como missão a realização da reforma agrária, manter o cadastro nacional dos imóveis rurais e administrar as terras públicas do país.

A agricultura familiar² se apresenta sob diversas formas, há, portanto uma variedade de agricultura familiar. Este modo de produzir é praticado mundialmente, inclusive pelos países que ostentam os melhores índices de desenvolvimento humano, como o Japão e os Estados Unidos. No Brasil, ela representa cerca de 80% dos estabelecimentos rurais e é a responsável por 40% da produção rural brasileira.

Existem vários modelos teóricos que tentam agrupar os agricultores familiares. O modelo definido pelo INCRA para o Brasil determina três modalidades de agricultura familiar: a consolidada, em que a maioria dos estabelecimentos funciona como *agribusiness*; a de transição, em que os agricultores estão parcialmente integrados às políticas públicas, às inovações tecnológicas e, finalmente; a agricultura periférica, em que geralmente os estabelecimentos são precários, em termo de infraestrutura e dependentes de programas do governo a exemplo de ações relacionadas ao crédito, à assistência técnica, à redistribuição de terras etc. A agricultura periférica constitui aproximadamente 50% dos estabelecimentos rurais do Brasil.

Na agricultura familiar, como o próprio nome indica, independente da modalidade que a caracteriza, é fato a participação da família no desenvolvimento da unidade de produção. Porém, na categoria familiar periférica predominante na região semiárida brasileira³, é mais evidente a presença do marido, da esposa, dos filhos e das filhas e outros integrantes da família⁴. A participação dos componentes da unidade familiar na realização das atividades agrícolas decorre da precária condição financeira da família para contratar serviços de terceiros. Nessas unidades familiares, é comum a participação de mulheres, crianças e idosos no trabalho agrícola.

No contexto da agricultura familiar a mulher desempenha importante papel. Em nível mundial as agricultoras contribuem ativamente para produção dos alimentos básicos, produzidos em grande escala pela agricultura familiar, sendo a responsável por mais de 50% dos gêneros alimentícios produzidos. Na África, as mulheres cultivam 80% dos produtos alimentares de subsistência, na Índia são responsáveis em torno de 70% das colheitas de subsistência, enquanto na América Latina e no Caribe 50% da alimentação consumida é originada do trabalho feminino (Jacobson, 1994).

2 Desde a década de 1990 o termo agricultura familiar é usualmente adotado pelos programas sociais, pelos acadêmicos, pelos agricultores e pela sociedade como todo. Ela também é conhecida por agricultura camponesa, pequena agricultura, agricultura de subsistência, ou de sobrevivência.

3 O estudo ora apresentado foi realizado no município de Afogados da Ingazeira, no estado de Pernambuco, localizado na região Nordeste do Brasil. Segundo a Sudene – Superintendência de Desenvolvimento do Nordeste, atual Adene – Agência de Desenvolvimento do Nordeste, a região semiárida é formada pelo conjunto de lugares contíguos, caracterizados pelo balanço hídrico negativo, resultante de precipitações médias anuais iguais ou inferiores a 800 mm, insolação média de 2.800h/ano, temperaturas médias anuais de 23° a 27° C, evaporação de 2.000 mm/ano e umidade relativa do ar média em torno de 50%. Caracteriza-se essa região por forte insolação, temperaturas relativamente altas e pelo regime de chuvas marcadas pela escassez, irregularidade e concentração das precipitações num curto período de apenas três meses. No ano de 2005 o espaço geográfico foi ampliado com a inclusão de 102 municípios. Atualmente a região ocupa a área total de 982.563,3 Km², constituída por 1.133 municípios e uma população de 20.858.264 habitantes, enquanto o território nacional detém a área de 8.547.403,5 Km² e uma população total de cerca de 180 milhões de pessoas. O semiárido atinge a maior parte da região Nordeste do país (86.48%), formada por 9 (nove) estados. Além disso, o semiárido engloba parte do estado de Minas Gerais e do Espírito Santo, espaços territoriais localizados na região Sudeste.

4 O modelo de família que prevalece na região é o da família nuclear composta pelo casal e filhos. Membros agregados também compõem a citada família (Melo, 2003).

Na região semiárida do nordeste brasileiro a mulher realiza diversas tarefas no cultivo, a exemplo do plantio, colheita e adubação, mas dificilmente trabalha na pulverização dos agrotóxicos – que se caracteriza como atividade tipicamente masculina (Fischer; Melo, 1996; Melo, 1997). Além dos produtos agrícolas cultivados tradicionalmente e o cuidado com os animais de pequeno porte, esta mulher também participa dos cultivos agroecológicos ou orgânicos como alternativa para sustentabilidade da agricultura familiar.

Afora a contribuição na produção agrícola juntamente com a família para comercialização ou para o autoconsumo, a mulher aproveita o pequeno ecossistema essencialmente de sua responsabilidade: o espaço em volta da casa, o quintal e a frente da casa para plantar e criar pequenos animais. Neste espaço de trabalho, ela utiliza adubos orgânicos para alimentar os animais e para produzir hortaliças e plantas medicinais, gerando alimentos de qualidade ao mesmo tempo em que colabora com adequada conservação ambiental. No contexto da pluriatividade da agricultura familiar a mulher também participa das atividades relacionadas ao artesanato, à piscicultura, à confecção de carvão etc.

A mulher oferece importante contribuição de trabalho na agricultura familiar brasileira, porém sua participação nas atividades nem sempre é remunerada. Tal realidade se confirma não somente na agricultura, mas em outros setores da economia como ressalta Arriagada (1991), ao afirmar que trabalhar para familiares de forma gratuita e por conta própria acontece especialmente no Brasil e em outros países da América Latina.

Apesar da importante contribuição da mulher na agricultora familiar, seu trabalho é pouco reconhecido e na maioria das vezes não recebe remuneração. A invisibilidade do trabalho feminino para Melo & Di Sabbato (2006) fica evidenciada na produção para o autoconsumo, que ocupa grande contingente de mulheres, cerca de 40,7% do total da ocupação feminina e apenas 8,9% de homens.

No ano de 2004, segundo a mesma fonte de dados, do total de pessoas que se dedicam a esta produção 68% são mulheres. O não reconhecimento do trabalho da mulher, principalmente na produção para o autoconsumo, tem como base o modelo de família patriarcal vigente na região semiárida do Nordeste brasileiro – que tradicionalmente tem na figura masculina o chefe, o provedor da família, embora mudanças neste sentido estejam ocorrendo na família rural da citada região⁵.

A gratuidade do trabalho da mulher na produção para o autoconsumo tem como hipótese central a invisibilidade, o não reconhecimento do seu trabalho nesta produção que se destina ao consumo da família. A não remuneração do trabalho da mulher na agricultura familiar ocorre porque ele se caracteriza como ajuda, ao contrário do trabalho realizado pelo homem que é considerado, de fato, trabalho.

Na agricultura familiar relações desiguais de gênero evidenciadas na divisão sexual do trabalho, que desvalorizam os trabalhos executados pelas mulheres, não se apresentam de forma diferente neste modo de produção. Assim a mulher é preterida ao homem, por exemplo, nas ações que envolvem a

⁵ Transformações nas famílias tradicionais é um fato, como identifica Castells (2001). A família rural do Nordeste do Brasil, inserida no contexto mundial, também vive transformações, evidentemente em proporção diferenciada dos países desenvolvidos. As famílias rurais apresentam, entre outras, mudanças na chefia domiciliar, pois tem aumentado o número de mulheres assumindo a liderança familiar. O número de filhos vem diminuindo e elas estão ampliando a participação no espaço público, através da inserção no mercado de trabalho, nos movimentos sociais etc. (Melo, 2003).

política agrícola, como acontece com o crédito rural. A negação da mulher na condição de agricultora é um fato histórico que tem excluído ou limitado sua participação na política agrícola.

Embora essa seja a realidade da mulher agricultora, mudanças nesse sentido podem ser identificadas pelo trabalho desenvolvido, ao longo das três últimas décadas, pelos movimentos de mulheres trabalhadoras rurais do país. Estes movimentos têm conseguido conquistas históricas, como o reconhecimento da mulher como trabalhadora rural, o que lhe garante, por exemplo, o direito à aposentadoria. É verdade que se trata de reconhecimento parcial do seu trabalho e para fins específicos, mas não deixa de ser uma grande conquista.

O ideal seria o total reconhecimento da condição de mulher trabalhadora da agricultura – o que lhe garantiria o direito igualitário de participar de forma ampla dos programas elaborados para atender a agricultura familiar, assegurando a esta mulher o exercício pleno da cidadania.

Diante dos valores patriarcais prevalentes no meio rural, na agricultura familiar, o homem, na condição de interlocutor da família no espaço público para assuntos de negócios, é sempre quem representa a família nos programas governamentais. A mulher, por exemplo, dificilmente faz empréstimo bancário, principalmente quando ela trabalha na agricultura juntamente com o marido ou o filho. Esses programas, geralmente destinados à família, têm um único membro eleito para representá-la.

Na condição de trabalhadora secundária da agricultura familiar, a mulher geralmente considera que a política governamental, inclusive o crédito, deve ser pelo homem solicitado, e não por ela. Estudo revela, no entanto, que mulheres agricultoras começam a exigir a inclusão delas na política de crédito para a produção rural como um direito de ambos os agricultores, mesmo quando de uma mesma família e também no caso de marido e mulher (Melo,2003).

A participação da mulher em programas voltados para agricultura familiar por determinação do homem reforça a ideia de que o poder de decisão é masculino, mostrando a influência do homem no modo de organização social em que a autoridade está centrada, ou seja, a figura do patriarca na unidade doméstica, ainda é fortemente presente na área rural.

Muitas vezes a mulher agricultora (esposa ou filha) toma parte de programas para agricultura por iniciativa do homem. Quando isso ocorre, a mulher está na realidade emprestando seu nome, pois todas as decisões que envolvem o programa findam sendo realizadas pelo homem. A mulher admite como da responsabilidade do marido, pai, filho ou irmão assumir a gestão de recursos, atribuições formais, por ser o homem considerado o principal integrante da agricultura familiar e também porque, de maneira geral, ela não se julga habilitada para gerenciar negócios.

Do mesmo modo e de maneira geral a mulher e os demais componentes da família defendem não ser da competência do feminino ocupar o espaço público. Seguindo esta lógica social, é da competência do homem a gerência dos bens ou serviços. De forma semelhante é da responsabilidade dele transações comerciais ou vendas de produtos originados de empréstimos advindos de programas voltados para a agricultura familiar.

A mulher geralmente assume a transação financeira se o programa se destina “as coisas de mulher” como: galinhas, fabricação de doces, artesanato de bordado, pois até animais de pequeno porte, como criação de ovelhas, mesmo quando a mulher é a responsável pelos cuidados dos animais, cabe ao homem (marido/filho) efetuar a compra e a venda dos animais por envolver maiores recursos

financeiros. Porém, se a comercialização diz respeito a animais que geram menores rendimentos, como os galináceos (galinha de capoeira e guiné) a mulher se responsabiliza pela negociação de compra e venda dos animais.

A MULHER AGRICULTORA NO CRÉDITO RURAL DO PROGRAMA DE FORTALECIMENTO DA AGRICULTURA FAMILIAR – PRONAF

Na agricultura familiar, a mulher enfrenta dificuldades referentes ao acesso ao crédito rural, assim como lidar de modo geral com recursos financeiros, não somente por questões culturais, pela posição que a mulher historicamente ocupa na sociedade, pois lidar com dinheiro sempre foi tarefa de homem, mas também por ela pertencer a um extrato pobre da sociedade.

Nesta condição, não somente a mulher é penalizada, como também o homem agricultor familiar. No caso dos agricultores familiares a condição econômica aparece como principal empecilho para o acesso ao crédito, pois atinge o produtor independente do sexo, porém a mulher agricultora é duplamente penalizada: pelo fato de ser pobre e ser mulher. Sendo mulher, enfrenta a carga das desigualdades socialmente construídas desfavoráveis ao feminino.

A influência do fator econômico no acesso ao crédito é realidade não apenas para a categoria dos agricultores familiares, mas para outros segmentos mais populares da sociedade que, por falta de garantias de retorno do capital emprestado, enfrentam dificuldades para adquirir o crédito bancário para seus negócios. Para atender a esta camada da população, a menos assistida pelas políticas públicas, foi criado o chamado microcrédito⁶. Essa ferramenta financeira surgiu como uma alternativa de crédito para as pessoas físicas e jurídicas desejosas de investir num pequeno negócio. Ela se diferencia do sistema de crédito tradicional, fornecido com base nas garantias, solidez e tradição financeira do solicitante, pois se esteia principalmente na análise socioeconômica do cidadão, pesando uma avaliação subjetiva ancorada na potencialidade do cliente, avaliada pelo agente de crédito (Fischer; Melo - 2005).

O microcrédito foi implantado no Brasil na década dos anos de 1980 pela sociedade civil organizada através do Ceape – Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos⁷.

⁶ Os primeiros registros de operação do microcrédito ocorreram na Alemanha, em 1846, porém se popularizou com a experiência de Bangladesh em 1976 quando o Dr. Mohammed Yunus fundou o Banco Grameen. O Banco tinha por finalidade promover empréstimos muito pequenos para as pessoas que estavam fora do sistema bancário vigente. A ideia se espalhou inclusive por países desenvolvidos, entre eles a Alemanha e a França, mas é na América Latina onde se concentra o maior número de iniciativas do microcrédito.

⁷ A Ceap iniciou as operações de microcrédito no Brasil no ano de 1987. Ela mantém parcerias com instituições públicas, fundações e diversas associações de pequenos e microempreendedores, além de buscar recursos em bancos estatais de fomento. Hoje a Ceap é uma Organização da Sociedade Civil de Interesse Público (Oscip), reconhecida pelo Ministério da Justiça. Ela foi o primeiro elo de uma cadeia nacional de Centros, inspirador de inúmeras organizações similares.

Atualmente, esta modalidade de crédito é também realizada via governo federal pelo BNB – Banco do Nordeste do Brasil⁸.

O BNB é um órgão de desenvolvimento regional. Ele tem se destacado na adoção do microcrédito no país, colocando-se como segundo maior banco de microcrédito da América Latina. Conta com aproximadamente 80 postos de atendimento em 53 cidades, com cobertura em toda região. O referido banco opera com significativa autonomia que lhe dá a prerrogativa de reduzir a burocracia, além de funcionar como banco comercial. O microcrédito operado pelo BNB tem como objetivo dar suporte à formação de capital de giro, financiando crédito de curto prazo (30 a 90 dias). As exigências feitas pelo BNB para o acesso ao microcrédito são, de modo geral, semelhantes as dos demais agentes financeiros que operam esse crédito (Fischer; Melo, 2005).

A operacionalização do sistema de microcrédito do BNB constitui experiência pioneira da participação do governo brasileiro nesse sistema de crédito. Isto é uma realidade, embora pesquisa em todo mundo aponte que não cabe ao governo atuar com o microcrédito, visto que sempre que o governo se coloca diretamente como agente de crédito, parte dos tomadores não encara o empréstimo com a devida seriedade, como dívida na qual tem obrigação de pagar, em decorrência do assistencialismo – que historicamente tem permeado ações governamentais.

Sendo assim, na definição das políticas públicas relativas ao microcrédito, o governo brasileiro tem procurado sensibilizar instituições particulares a lidar com este sistema de crédito. O Banco do Nordeste representa experiência de banco público que está se adequando à realidade do microcrédito, separando essa atividade da atividade tradicional. Com essa prática está rompendo preconceitos seculares como: os pobres não sabem investir, os juros para as camadas carentes devem ser subsidiados, a necessidade imediata dos pobres os levará a usar o empréstimo no consumo da família, os pobres não sabem economizar etc.

O BNB sendo um banco de desenvolvimento regional incorporou na sua política de crédito rural o Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar – PRONAF, criado pelo governo federal. Esta é a primeira iniciativa do governo no que se refere ao fornecimento de crédito direcionado para os agricultores familiares.

BREVES INFORMES SOBRE O PRONAF

O Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar – PRONAF foi idealizado em 1995, pelo governo federal, atendendo reivindicações da sociedade civil organizada, que desde o início da década de 1990 intensifica suas mobilizações por uma política de crédito agrícola diferenciada. Até então, as

⁸ O Banco do Nordeste do Brasil S.A. – BNB é uma instituição financeira múltipla criada pela Lei Federal nº 1649, de 19.07.1952, e organizada sob a forma de sociedade de economia mista, de capital aberto, tendo mais de 90% de seu capital sob o controle do governo federal. Com sede na cidade de Fortaleza, estado do Ceará, o banco atua em 1.985 municípios, abrangendo os nove estados da região Nordeste (Maranhão, Piauí, Ceará, Rio Grande do Norte, Paraíba, Pernambuco, Alagoas, Sergipe e Bahia), o norte de Minas Gerais (incluindo os Vales do Mucuri e do Jequitinhonha) e o norte do Espírito Santo. Maior instituição da América do Sul voltada para o desenvolvimento regional, o BNB opera como órgão executor de políticas públicas, cabendo-lhe a operacionalização de programas como o Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (PRONAF) e a administração do Fundo Constitucional de Financiamento do Nordeste – FNE, principal fonte de recursos operacionalizada pela empresa. Além dos recursos federais, o banco tem acesso a outras fontes de financiamento nos mercados interno e externo, por meio de parcerias e alianças com instituições nacionais e internacionais, incluindo instituições multilaterais, como o Banco Mundial e o Banco Interamericano de Desenvolvimento – BID.

normas do financiamento bancário eram praticamente as mesmas para todos os agricultores solicitantes do crédito rural. Ele foi criado pelo Ministério de Agricultura e Abastecimento através da Resolução do Banco Central e foi oficializado em 1996 pelo Decreto nº 1.946, de 28 de junho, onde permaneceu até o ano de 1999, quando passou para a esfera do Ministério de Desenvolvimento Agrário – MDA, e aí se mantém até o presente.

Esse programa contempla todas as regiões brasileiras e desenvolve, além da linha de crédito, as seguintes ações: negociação de políticas públicas com órgãos setoriais; financiamento de infraestrutura e serviços nos municípios, capacitação e profissionalização de agricultores familiares.

Como outros programas sociais, o PRONAF apresentou, no decorrer de sua existência, modificações para alcançar melhor desempenho ou para melhor se adaptar à demanda dos agricultores. Dentre outras alterações ocorridas, o Programa contemplou atividades familiares rurais afora as relacionadas à agricultura e incorporou diferenças étnicas, incluindo as populações descendentes de negros que fundaram quilombos e ainda vivem em regime comunitário, ou seja, os remanescentes dos escravos quilombolas.

Do mesmo modo, incluiu a população indígena que vive em terras sob jurisdição da Fundação Nacional do Índio – FUNAI. Ainda dentro das modificações, apresentou alterações na distribuição do crédito criando modalidades de acordo com as condições dos agricultores. Assim, a partir do ano de 2000 o crédito foi distribuído obedecendo aos seguintes tipos: A, B, C e D, consolidando no ano de 2004 a modalidade do tipo E. Porém, para obtenção dos recursos financeiros, os beneficiários do PRONAF formam classificados em 6 grupos: A, B, C, A/C, D e E⁹.

O atual governo federal disponibilizou para o PRONAF, nos anos de 2004 e 2005, R\$ 7 bilhões (30% superior ao montante oferecido na safra anterior) na forma de crédito rural para agricultores familiares e assentados da reforma agrária. Esse investimento se destina a modernizar a propriedade da terra através

⁹ O PRONAF A destina-se aos assentados da reforma agrária e aos participantes do Programa Nacional de Crédito Fundiário. É um recurso para investimento destinado à estruturação das unidades produtivas. O crédito para estes agricultores varia de R\$ 5 mil a R\$ 13 mil para investimento, e mais R\$ 1,5 mil para assistência técnica. Os juros cobrados são de 1,15% a.a e bônus ou rebate (desconto para pagamento em dia) de até 46% sobre o principal. O prazo de pagamento é de até 10 anos, com 3 ou até 5 anos de carência, conforme o caso. O PRONAF B é a linha de microcrédito criada para combater a pobreza rural. Os recursos do crédito são para investimentos e têm como destino os agricultores com renda familiar bruta anual de até R\$ 2.000,00. Nesta modalidade, o crédito para investimento é de até R\$ 1.000,00 com juros de 1% ao ano e bônus de adimplência de 25% sobre o principal. Os agricultores têm até 1 ano de carência e mais 1 ano para liquidar a operação. O PRONAF C beneficia agricultores com renda familiar bruta anual superior a R\$ 2 mil. Ele se destina para o custeio e investimento. O limite de empréstimo para investimento é de R\$ 6.000,00, com juros de 4% a.a e bônus de 25% sobre os juros, mais bônus de R\$ 700,00 por operação paga, até o vencimento, independente do valor contratado. O prazo para pagamento é de 8 anos e carência de até 3 anos. O PRONAF A/C é o crédito de custeio para as famílias assentadas e que já receberam financiamento de investimento do grupo A. O valor máximo do crédito para custeio é de R\$ 3 mil, com juros de 2% a.a. e bônus de adimplência de R\$ 200,00, independente do valor contratado. A modalidade D do PRONAF contempla com o crédito de custeio e de investimento os agricultores com renda familiar bruta anual superior a R\$ 14.000,00 e até R\$ 40.000,00. O limite para investimento é de R\$ 18.000,00, com juros de 4% a.a e bônus de adimplência de 25% sobre os juros. O prazo de pagamento é de 8 anos com carência de até 5 anos. Para custeio, o valor do empréstimo é de até R\$ 6.000,00 com juros de 4% a.a. O prazo para pagamento é de até 2 anos. Na modalidade E, o programa atende a produtores com renda anual bruta bem superior à média brasileira dos produtores familiares, mas se enquadram nos parâmetros da agricultura familiar. Esta modalidade se destina ao financiamento e custeio da produção, para obtê-la os agricultores precisam comprovar renda bruta anual familiar de até R\$ 60.000,00, sendo o valor mínimo comprovado de R\$ 40.000,00. O valor máximo para investimento é de R\$ 36.000,00, com juros de 7,25% a.a. O prazo para pagamento é de até 8 anos, com 3 anos de carência. O valor máximo para custeio é de R\$ 28.000,00, com juros de 7,25% a.a. O prazo para pagamento é de até 8 anos.

da compra de máquinas e equipamentos, melhoria do rebanho, compra de adubos e sementes para o aumento da produção e da produtividade. Os recursos financeiros atenderão cerca de 1,8 milhão de famílias em todas as regiões do país através do PRONAF (Jornal da Agricultura Familiar, 2004). Deve-se ressaltar que para as operações com recursos de fundos constitucionais (FNE, FCO e FNO), os juros, bônus e prazos de pagamento do crédito PRONAF, são aqueles definidos pelos respectivos fundos.

O PRONAF além das alterações acima apresentadas, por pressão dos movimentos de mulheres, incluiu no ano de 2001 as mulheres agricultoras na linha de crédito. A partir de então, o Ministério do Desenvolvimento Agrário através do Programa de Ações Afirmativas do Ministério de Desenvolvimento Agrário – MDA/INCRA baixou a Portaria n.º121, de 22 de maio de 2001, publicado no Diário Oficial. No Art. 1º da Portaria ficou determinado para o exercício de 2001 que no mínimo 30% dos recursos relativos à linha de crédito do PRONAF, nos termos do Plano de Safra da Agricultura, seriam destinados às mulheres.

Essa medida de inclusão das mulheres, no entanto, não alterou a realidade das agricultoras, pois na avaliação dos movimentos sociais de mulheres, os bancos não garantiram o acesso delas ao crédito. Entendendo de forma diferente, agentes financeiros se defendem afirmando que as mulheres que se enquadravam nas exigências do PRONAF não demandaram o direito de participação na cota (MDA, 2004).

Na avaliação de Melo (2003) havia um desconhecimento quase generalizado da cota de crédito no PRONAF para a mulher, tanto por parte das organizações de trabalhadores rurais, movimentos de mulheres rurais, instituições governamentais, não governamentais, agentes financeiros etc. Conforme a autora acima citada estes segmentos sociais desconheciam o manual de divulgação produzido pelo Ministério, contendo esclarecimentos sobre a cota dos recursos do PRONAF destinados às mulheres.

Para a autora se de fato essa medida tivesse sido implantada, o Estado teria dado um salto qualitativo no tratamento à questão de gênero. Porém, o que de fato ocorreu foi a decisão ministerial da cota do crédito para a mulher ter ficado somente na elaboração da Portaria.

Diante da ineficácia da medida de inclusão das mulheres agricultoras no crédito do PRONAF adotada pela gestão do governo anterior, o atual governo do presidente Luiz Inácio Lula da Silva decidiu incluir de fato as mulheres agricultoras na política de crédito do PRONAF. Preocupado com a inserção delas no crédito rural, incentivou a participação da mulher agricultora nas modalidades A, B, C, D e E do crédito do programa e de forma diferenciada criou a linha específica de crédito para a agricultora familiar, o chamado PRONAF Mulher.

O PRONAF Mulher constitui uma ação inovadora do programa que oferece financiamento às atividades econômicas desenvolvidas por mulheres agricultoras. Trata-se de um reconhecimento de que as atividades agrícolas realizadas pelas mulheres são de fundamental importância para a estabilidade econômica e o bem-estar da unidade familiar de produção. Tal iniciativa foi tomada pelo governo federal no ano de 2003 e autorizada pelo Conselho Monetário Nacional por meio da Resolução nº 3.097. O Banco do Brasil, Banco do Nordeste e Banco da Amazônia são os agentes financeiros do governo, autorizados para liberarem os recursos. Além dos bancos públicos, bancos privados, bancos cooperativas e cooperativas de crédito rural, estão também credenciados a realizar o financiamento para as mulheres.

O crédito do PRONAF específico para a mulher, inserido no Plano Safra 2003-2004, inicialmente contemplava produtoras, agricultoras e trabalhadoras rurais cujas famílias participassem das modalidades de crédito C, D e E. O PRONAF Mulher funcionava como sobreteto, ou seja, significava recursos a mais de crédito do PRONAF para projetos de investimento da família que contemplassem atividades a serem desenvolvidas pelas mulheres. Segundo dados do Banco do Brasil, neste modelo de crédito foram realizados no período 469 contratos, no valor total de R\$ 2.540.609,00 (Brasil, 2005).

A linha de crédito PRONAF Mulher está concentrada na região Sul do país. No período acima referido, 80% do total das operações realizadas foram demandadas pelas mulheres agricultoras do Sul do Brasil, embora esta linha de crédito contemple as demais regiões. A região Nordeste, por exemplo, participou com 8% dos contratos realizados (Brasil, 2005).

Na Safra 2004/2005 o PRONAF Mulher sofreu alterações e se transformou de fato numa linha de crédito específica para as mulheres. A independência do crédito PRONAF Mulher, não mais atuando como sobreteto, melhorou a distribuição regional dos recursos financeiros. Assim, do total de contratos efetivados, 50% foram realizados pelas mulheres da região Sul do país, enquanto as mulheres nordestinas foram responsáveis por 21% dos empréstimos solicitados (Brasil, 2005).

Embora seja crescente a participação da mulher no crédito do PRONAF, é na modalidade B que a agricultora encontra maior espaço para acessar o financiamento. Conforme dados do BNB (2004), do total de contratos do crédito na modalidade B, 38% foram efetivados por mulheres. Na realização destes contratos, segundo dados do BNB, foi investido, até agosto de 2003, o volume de recursos da ordem de R\$ 53.400.579,00.

A maior participação da mulher no PRONAF B se explica pela própria realidade da mulher da agricultura familiar diante das poucas exigências desta modalidade de crédito, em virtude do baixo valor do empréstimo (até R\$ 1.000,00). A exigência da renda familiar bruta anual e o valor do empréstimo da linha B são os menores, dentre as modalidades do PRONAF. Além disso, não constitui exigência a garantia real ou de avalista, mas apenas a obrigação pessoal do proponente; comprovantes relativos a bens adquiridos, exceto para máquinas equipamentos, embarcações e veículos; homologação por parte dos Conselhos Rurais, sendo a Declaração de Aptidão – DAP¹⁰ suficiente para comprovar a relação do beneficiário com a terra e a atividade objeto de financiamento.

Embora exista a linha específica de crédito para as mulheres agricultoras familiares – PRONAF Mulher, a procura pelo empréstimo da modalidade B tem a preferência das agricultoras. Alguns motivos justificam a escolha como: o valor do empréstimo ser o mais baixo de todas as modalidades, portanto mais fácil de ser acessado e também de ser devolvido ao banco; a modalidade é mais conhecida das mulheres (por ser mais antiga) dos agentes financeiros, dos sindicatos de trabalhadores rurais e das empresas de assistência técnica responsáveis pela elaboração da proposta de crédito.

¹⁰ A Declaração de Aptidão ao PRONAF – DAP é um documento fornecido gratuitamente ao agricultor pelo sindicato de trabalhadores rurais e pelo órgão que presta assistência técnica ao agricultor e responsáveis pela elaboração do plano de financiamento a ser submetido ao banco credenciado pelo PRONAF. As instituições acima citadas declaram que o agricultor solicitante atende os requisitos estabelecidos pelo PRONAF. Consta da Declaração: identificação pessoal do beneficiário, condições de posse e uso da terra, composição da renda bruta familiar anual, força de trabalho utilizada na produção e a forma de aplicação do empréstimo (custeio/investimento).

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A mulher agricultora apesar de contribuir para a produção da agricultura familiar tem o trabalho ainda invisibilizado, principalmente quando o destino é o autoconsumo. Os traços da família patriarcal predominante na região semiárida do Nordeste do Brasil são, em grande parte, responsáveis por essa realidade. Em tal contexto, a mulher não é pensada como produtora, mas como família, o que dificulta a sua participação em programas governamentais voltados para a produção agrícola familiar, a exemplo do Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar – PRONAF. Diante disso, foi criada uma linha de crédito específica para a mulher.

No geral, a participação da mulher nos programas de desenvolvimento social fica subsumida na família, mesmo quando ela trabalha na produção agrícola, pois historicamente seu lugar de trabalho é no espaço doméstico. Sua condição, de modo geral, de participante é de beneficiária passiva, exceto quando detém a chefia familiar, pois o beneficiário ativo ou representante legal ainda é o homem, o chefe da família e o responsável pela produção agrícola. As desigualdades de gênero no âmbito da família apontam para esta realidade que é reproduzida pelos programas rurais.

A situação da mulher na agricultura familiar socialmente construída, porém em processo de mudanças, dificulta sua participação na política agrícola, como o de acessar o crédito. Isso resulta em prejuízos para a mulher, pois o crédito é uma das ferramentas importantes na busca da autonomia econômica, veículo capaz de promover a superação das desigualdades socialmente construídas entre homens e mulheres, no caso em estudo, os agricultores familiares. Participar do crédito rural significa para a mulher marcar presença em espaços públicos para efetivar o empréstimo, mesmo que em muitas vezes a participação tenha sido uma iniciativa do homem que desinteressado ou impossibilitado de fazer o empréstimo indica a mulher (esposa, filha, irmã) para garantir o direito ao empréstimo concedido à família.

O crédito do PRONAF por tratar-se de um programa relativamente recente apresenta limitações, deficiências, insuficiência de recursos financeiros etc., porém ele é visto de forma positiva para as mulheres agricultoras familiares, por representar a única oportunidade até então posta em prática pelo governo para atender esta categoria de trabalhadoras. Com o objetivo de melhor atender as mulheres agricultoras familiares, o governo atual lança mão de pesquisas realizadas sobre o programa e propõe ações, entre outras de: promover maior divulgação do PRONAF através de rádios, folders; intensificar campanha de documentação para as mulheres agricultoras; promover titularidade conjunta obrigatória da terra em nome do casal no Programa Nacional de Reforma Agrária; divulgar guia de operacionalização da linha especial do PRONAF Mulher junto aos bancos e demais setores envolvidos.

REFEÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ARRIAGADA, Irma. Mujeres rurales de América Latina e el Caribe: resultados de programas y proyectos. In: GUZMÁN, Virginia; POTOARRERO, Patricia; VARGAS, Virginia (orgs). **Una nueva lectura: genero en el desarrollo. Entre Mujeres**. Flora Tristán Ediciones. Peru, 1991.

BRASIL. Ministério do Desenvolvimento Agrário – MDA. **Gênero, Agricultura Familiar e Reforma Agrária no Mercosul**. Brasília: Ministério do Desenvolvimento Agrário, 2006.

_____. Ministério do Desenvolvimento Agrário – MDA. Núcleos de Estudos e Desenvolvimento Rural. **Cirandas do PRONAF para as Mulheres**. Brasília: Núcleo de Estudos Agrários e Desenvolvimento Rural, 2005.

_____. Ministério do Desenvolvimento Agrário – MDA. **Campo Presente e Futuro de um grande Brasil**. Brasília, 2003.

_____. Ministério do Desenvolvimento Agrário – MDA. Programa de Promoção da Igualdade em Gênero, Raça e Etnia. **Gênero e Crédito em busca da “batida perfeita”**. Brasília,

2004

_____. Ministério do Desenvolvimento Agrário – MDA. Programa de Promoção da Igualdade em Gênero, Raça e Etnia. **Cartilha PRONAF Mulher**. Brasília, 2004.

DI SABBATO, Alberto. MELO Hildete Pereira. Mulheres Rurais – invisíveis e mal remuneradas. In Brasil. Ministério do Desenvolvimento Agrário. **Gênero, Agricultura Familiar e Reforma Agrária no Mercosul**. Brasília: Ministério do Desenvolvimento Agrário, 2006.

CASTELLS, Manuel. **O Poder da Identidade**. São Paulo: Paz e Terra, 2001.

FISCHER, Izaura, MELO, Lígia Albuquerque de. **O Trabalho Feminino: Efeitos da Modernização Agrícola**. Recife: FUNDAJ, Editora Massangana, 1996 (Estudos e Pesquisas; n. 90).

_____. **A participação da agricultora familiar no crédito do PRONAF B**. Projeto de Pesquisa. Recife: Fundação Joaquim Nabuco, 2005.

JACOBSON, Jodi L. **Discriminación de género: un obstáculo para un desarrollo sostenible**. Bilbao, 1994.

MELO, Lígia Albuquerque de. Recife, 2003. **Relações de Gênero na Agricultura Familiar: O Caso do PRONAF em Afogados da Ingazeira – PE**. Tese de Doutorado em Sociologia – Programa de Pós Graduação em Sociologia, UFPE.

_____. **O ônus da Invisibilidade: o trabalho da mulher na agricultura familiar**. In: Feminismo, Ciência e Tecnologia. Organizado por Ana Alice Alcântara Costa e Cecília Maria Bacellar Sarenberg. Salvador: Redor/Neim-FFCH/UFBA, 2002. 280p. (Coleção Bahianas;8)

Sites Consultados:

<http://www.bnb.gov.br>

<http://www.mda.gov.br>

<http://www.ceape-pe.org.br>

PRODUTIVIDADE E CRESCIMENTO DA AGRICULTURA BRASILEIRA

José Garcia Gasques (AGE/MAPA e IPEA)

Eliana Teles Bastos (AGE/MAPA)

Mirian Bacchi (Cepea/USP)

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 pode ser atribuído ao aumento da produtividade. No período de 2000 a 2007, 87% do crescimento do produto tem sido uma contribuição da produtividade.

Este trabalho atualiza uma série de produtividade da agricultura brasileira já publicada em trabalhos anteriores dos autores Gasques, J.G.; Bastos, E. T. e Bacchi, M.R.P., 2004. O período coberto nesta atualização corresponde de 1975 a 2007, e manteve-se a metodologia que vem sendo utilizada ao longo do tempo. Mantiveram-se as mesmas fontes dos dados utilizadas para a obtenção dos produtos e insumos, sendo que aprimorou-se a forma de medir algumas variáveis utilizadas. Utiliza-se a definição de produtividade total dos fatores, que é 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. Esta metodologia é também utilizada pelo Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA), que tem séries de produtividade desde 1948.

Os índices de produtividade calculados neste trabalho têm a seguinte abrangência:

Produtos considerados para o cálculo do índice de produto:

- Das lavouras permanentes (35)
- Das lavouras temporárias (29)
- De origem animal (6)
- Carnes (bovina, suína e aves)

Insumos utilizados para o cálculo do índice de insumos:

- Terra de lavouras
- Terra de pastagens (naturais e plantadas)
- Mão de obra
- Máquinas agrícolas automotrizes
- Defensivos agrícolas e fertilizantes

PRINCIPAIS RESULTADOS

As fontes de Crescimento

A tabela a seguir qualifica um pouco mais os resultados anteriores mostrando as taxas de crescimento das principais variáveis para o período 1975 a 2007 e seus subperíodos.

PERÍODO	1975-2007	1980-1989	1990-1999	2000-2007
PROD. MÃO DE OBRA	3,67	3,16	3,10	5,36
PROD. TERRA	3,37	2,51	3,44	4,69
PROD. CAPITAL	3,11	2,38	2,92	4,88
PTF	3,27	2,34	3,23	4,75
ÍNDICE PRODUTO	3,60	3,38	3,01	5,42
ÍNDICE INSUMOS	0,32	1,02	-0,22	0,64
ÍNDICE MÃO DE OBRA	-0,06	0,21	-0,09	0,06
ÍNDICE TERRA	0,23	0,85	-0,42	0,70
ÍNDICE CAPITAL	0,48	0,98	0,08	0,51

Fonte: Gasques, Bastos e Bacchi

O primeiro ponto a observar é sobre o crescimento do produto da agropecuária. No período de 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 década de 1980, 3,38% ao ano, do que na década 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.

Também no período de 2000 a 2007, pouco do crescimento da agropecuária se deu devido ao aumento do uso de fatores de produção. O índice agregado de insumos cresceu 0,64% ao ano. Seus componentes cresceram às seguintes taxas anuais médias: mão de obra, 0,06%; terra, 0,7% e capital, 0,51%. Isso mostra que no período de 2000 a 2007, o aumento da quantidade de insumos ocorreu pela incorporação de terras, e mais capital na forma de máquinas e fertilizantes.

COMPARAÇÕES ENTRE PAÍSES

Comparações de produtividades entre países é um ponto de relativa dificuldade pelo fato de não se dispor de informações atualizadas. Essa é uma dificuldade quase natural quando se procura reunir

informações de um conjunto de países. Um trabalho de Ferranti, Perry, Foster, Lederman e Valdez (2005), mostra as estimativas de produtividade total dos fatores para um conjunto de países, para o período de 1960 a 2000. Para esse período, a taxa anual média de crescimento da produtividade para o 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 naquele longo período de 1,67%; o Japão, 1,4%; a França, 1,77%; o Reino Unido, 1,67%; a Argentina 1,84%; e o México, 1,85%. A taxa média de crescimento da produtividade dos países de alta renda no período (1960 a 2000) foi de 1,36% ao ano.

Essas comparações mostram que nesse período o Brasil obteve uma posição de terceiro lugar num conjunto de 57 países da América Latina e Caribe e de outras partes do mundo.

Estimativas mais recentes para os Estados Unidos (ERS-USDA, 2008), mostram que no período mais recente, 2000 a 2004, a taxa média de crescimento da produtividade total dos fatores nos Estados Unidos foi de 2,34% ao ano. Para esse período, a taxa média anual de crescimento da produtividade total dos fatores para o 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 nesse período, sem dúvida essas taxas para o Brasil devem estar entre as maiores do mundo.

CONCLUSÕES

Diante das discussões a respeito da competição entre produção de alimentos e produção de biocombustíveis, este trabalho mostra que o Brasil tem chances de continuar crescendo quase exclusivamente através 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 de 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 a 4,75% ao ano, muito superior à observada nos Estados Unidos para um período pouco menor do que esse.

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

O aumento da produtividade da terra tem-se dado pelo aumento dos gastos com pesquisa que durante todo o período analisado não teve descontinuidade. No acumulado, os dispêndios da Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária – 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 vem ocorrendo melhorias na qualificação da mão de obra utilizada na agricultura. Os dados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD) também indicam na direção de maior qualificação da população brasileira.

Outro fator responsável pelo aumento da produtividade foi o financiamento do Sistema Nacional de Crédito Rural, cujos recursos vêm se elevando em valores reais, e, em 2007, o volume de desembolsos foi o maior dos últimos 20 anos. Complementam esse sistema, os mecanismos criados nos últimos anos para mobilizar recursos para custeio e investimento, e também as fontes disponibilizadas pela indústria ligada ao agronegócio.

Finalmente, outro fator relacionado aos aumentos de produtividade é a mudança na composição do produto agropecuário. A mudança na composição foi em direção de maior participação de produtos com maior valor agregado, como as frutas, a produção animal e os abates de animais. O resultado desse ponto é o aumento do produto e também da produtividade.

A QUEDA RECENTE DA POBREZA E DA DESIGUALDADE NAS ÁREAS RURAIS DO BRASIL

Steven M. Helfand

Rudi Rocha

Henrique E. F. Vinhais

Henrique E. F. Vinhais

Em 2005 a população brasileira residente em áreas rurais era de 27,5 milhões de pessoas, isso sem contar os residentes da região Norte. Em torno de 46% deste total era composto por pessoas pobres, aproximadamente o dobro da proporção de pobres encontrada para o Brasil como um todo. Naturalmente esta população constitui-se em grande medida foco prioritário de políticas públicas, não apenas pelas condições de baixa renda como também pela deficiência na oferta de serviços básicos e de infraestrutura.

Neste artigo documentamos e discutimos brevemente alguns fatos estilizados importantes sobre a trajetória recente da pobreza e da desigualdade nas áreas rurais brasileiras que encontramos em nossa pesquisa “Pobreza e Desigualdade de Renda no Brasil Rural: Uma Análise da Queda Recente.”¹ Em primeiro lugar, mostramos que a dinâmica da queda da pobreza e da desigualdade nas áreas rurais tem sido distinta daquela encontrada para o país como um todo.

Entre 1998 e 2005 a desigualdade no Brasil medida pelo índice de Gini apresentou uma queda superior a 5%, enquanto que a diminuição na proporção de pobres chegou a 4,8 pontos percentuais.² Considerando que a renda domiciliar *per capita* caiu 0,7% na comparação entre os dois anos, a queda na pobreza pode ser atribuída integralmente à redução da desigualdade. Nas áreas rurais, entre 1998 e 2005 a renda domiciliar per capita rural aumentou 9,8%, enquanto que o índice de Gini caiu 8,1%, passando de 0,55 para 0,50. A diminuição na proporção de pobres chegou a 9,7 pontos percentuais, algo explicado tanto pela queda na desigualdade de renda, como também pelo crescimento da renda. Vejamos em mais detalhes estes números a partir da Tabela 1 abaixo.

¹ A ser publicada na revista Pesquisa e Planejamento Econômico, número 1, volume 39, abril de 2009.

² Ao longo deste artigo as análises empíricas, tanto para o Brasil como um todo, como para o Brasil rural, excluem os estados da região Norte. Esta exclusão é necessária uma vez que a PNAD, base de dados utilizada neste trabalho, passou a considerar as áreas rurais da região Norte apenas a partir de 2004.

Tabela 1 – Variações da Renda, da Pobreza e da Desigualdade no Brasil e no Brasil Rural

Indicador	Brasil					Brasil Rural				
	1992	1998	2005	Variações		1992	1998	2005	Variações	
				1992-98	1998-05				1992-98	1998-05
Renda Domiciliar per Capita ^a	350,7	456,8	453,8	30%	-0,7%	145,9	183,1	201,1	26%	9,8%
Índice de Gínia	0,580	0,596	0,565	2,7%	-5,1%	0,541	0,549	0,504	1,4%	-8,1%
Proporção de Pobres ^b	0,33	0,27	0,22	-0,06	-0,048	0,62	0,56	0,46	-0,06	-0,097

Fonte: Helfand, Rocha e Vinhais (2009).

Notas: (a) Variações em termos percentuais; (b) variações em pontos percentuais; Região Norte excluída.

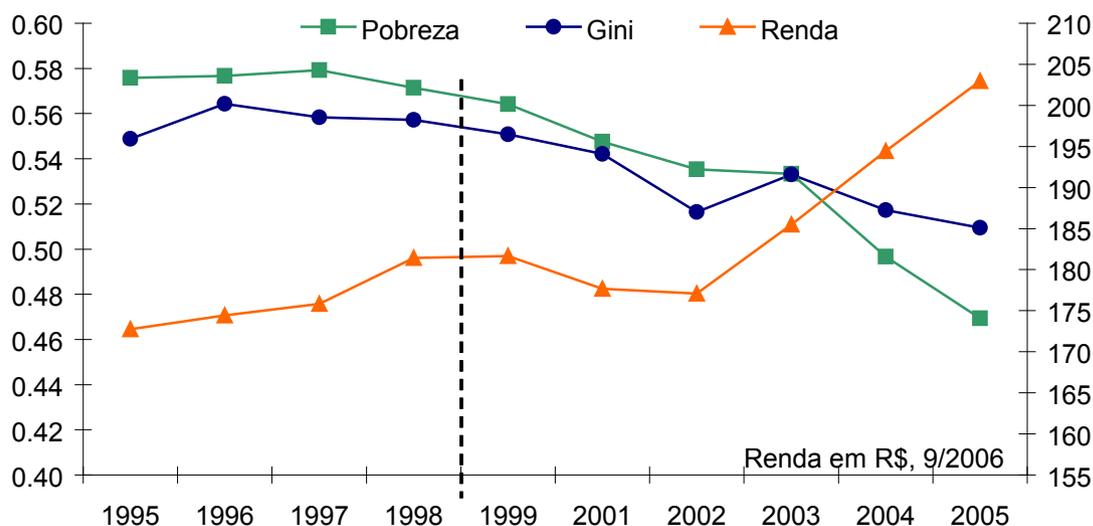
A proporção de pobres no Brasil diminuiu em 11 pontos percentuais entre 1992 e 2005 (de 33% para 22%). Houve uma queda de 6 pontos percentuais com respeito ao período entre 1992 e 1998, e de 5 pontos entre 1998 e 2005. Por trás da queda na pobreza nos dois períodos, encontram-se tendências distintas de variação de renda e desigualdade.

No primeiro período, a queda na proporção de pobres pode ser atribuída integralmente a um crescimento na renda domiciliar *per capita* de 30%, cujo impacto sobre a pobreza apenas não foi maior devido a um aumento também na desigualdade. No segundo período estas tendências são invertidas. A renda cai levemente entre 1998 e 2005, enquanto que o índice de Gini diminui em 5,1%. A diminuição da pobreza no segundo período, portanto, pode ser explicada totalmente pela queda na desigualdade.

Ao nos concentrarmos sobre as áreas rurais, encontramos alguns resultados distintos. Entre 1992 e 2005 a proporção de pobres diminuiu em 16 pontos percentuais (de 62% para 46%). Com respeito ao período entre 1992 e 1998 ocorre uma queda na pobreza semelhante à encontrada em nível nacional, de 6 pontos percentuais. Entre 1998 e 2005, contudo, a diminuição intensifica-se e chega a 9,7 pontos percentuais. Assim como em nível nacional, no período entre 1992 e 1998 a diminuição da pobreza rural é explicada integralmente por um aumento na renda domiciliar *per capita* média de 26%.

O impacto do crescimento da renda sobre a pobreza apenas não foi mais forte devido ao aumento na desigualdade. Entre 1998 e 2005, por outro lado, a queda acentuada na pobreza rural pode ser atribuída tanto a um crescimento de 9,8% na renda, movimento oposto à diminuição observada para o país como um todo, como também a uma queda de 8,1% na desigualdade, diminuição relativamente mais forte do que a encontrada em nível nacional. O Gráfico 1 complementa esta análise e ilustra a trajetória destes indicadores para as áreas rurais.

Gráfico 1 – Trajetórias da Renda, da Pobreza e da Desigualdade no Brasil Rural³



Fonte: Helfand e Del Grossi (2008).

Nota: Inclui Tocantins, exclui demais estados da Região Norte

Na segunda parte da pesquisa, decompomos as variações destes indicadores e encontramos alguns resultados interessantes. Enquanto o crescimento da renda rural no primeiro período é explicado principalmente pelo crescimento dos rendimentos do trabalho e de previdência, no segundo período as fontes de crescimento são exclusivamente previdência e a categoria outras rendas, onde se incluem em peso as transferências de renda via o Programa Bolsa Família.

Com base em um exercício de decomposição da variação do índice de Gini, entre **concentração** e **participação** de cada um dos componentes da renda, analisamos as razões para a queda na desigualdade entre 1998 e 2005. Mostramos o papel fundamental da desconcentração e aumento da participação de outras rendas, onde, mais uma vez, se revela a importância do avanço de programas como o Bolsa Família. Apesar de representarem apenas 4% da renda total das famílias, estimamos que mudanças em outras rendas explicaram 44% da queda recente na desigualdade de renda rural. Quando usamos uma definição mais restrita – e mais consistente no tempo – de áreas rurais⁴, o componente de outras rendas chegou a explicar 59% da queda na desigualdade, uma percentagem substancialmente maior do que os 25% encontrados para o Brasil como um todo.

Um importante tema para futuras pesquisas refere-se à elaboração de uma compreensão mais profunda das causas da desconcentração e do baixo crescimento dos rendimentos do trabalho entre 1998 e 2005. O setor agropecuário experimentou um crescimento robusto neste período, devido em parte à desvalorização cambial de 1999 e aos preços internacionais de **commodities** mais favoráveis entre 2002

³ Dados de Helfand, Steven e Mauro del Grossi, "Agricultural Boom and Rural Poverty in Brazil: 1995-2006," relatório preparado para FAO, 2008.

⁴ Esta definição de áreas rurais elimina setores censitários que são extensões de áreas urbanas ou que são aglomerados rurais. Restaram os setores censitários definidos como "rural - exclusive os aglomerados rurais."

e 2004. Por outro lado, em 2005 estes preços já haviam retornado a patamares próximos aos níveis de 1995-1998 e o câmbio voltara a apreciar-se novamente.

Os rendimentos não agrícolas, em contraste, experimentaram um declínio no início da década associado à queda dos rendimentos na economia brasileira como um todo. Outro tema que merece atenção refere-se ao aumento da formalidade do emprego assalariado agrícola e aos impactos do contínuo crescimento real do salário mínimo no período. Existem evidências, por exemplo, de que trabalhadores agrícolas com carteira assinada tiveram crescimento de renda nesse período superior aos demais tipos de trabalhadores na agricultura.

A combinação das forças presentes no mercado de trabalho contribuiu para a determinação dos resultados documentados neste artigo. Estas forças precisam ser mais bem compreendidas uma vez que os rendimentos do trabalho deverão cumprir um papel central para a redução da pobreza a médio e longo prazos. No período 1998-2005, porém, as variações destes rendimentos explicaram apenas cerca de um terço da queda na pobreza. Dois terços da redução foram explicados pelos efeitos de aposentadorias e pensões e de programas de transferência de renda.

As implicações para as políticas públicas são três. Primeiro, devido à maior incidência de pobreza, as transferências de renda através de programas, como o Bolsa Família, mostraram-se ainda mais importantes para a queda na pobreza e na desigualdade nas áreas rurais do que nas urbanas. Ainda existe espaço para melhorar a cobertura e a focalização destas transferências. Entre os 50% mais pobres da população rural, por exemplo, menos de 60% recebiam outras rendas em 2005. Por outro lado, entre 1998 e 2005 houve um aumento significativo de domicílios do sexto a nono décimos da distribuição de renda recebendo outras rendas, o que sugere a possibilidade de vazamento de transferências para domicílios não pobres.

Segundo, o crescimento da renda de previdência e pensões foi um fator importante para explicar o aumento da renda total e a queda da pobreza nesse período. No entanto, é pouco provável que o crescimento desta fonte de renda seja sustentável. Outras fontes terão que substituir o papel dinâmico que a previdência teve nos últimos anos.

Finalmente, a renda de trabalho ainda representa mais de 70% da renda total nas áreas rurais. Para continuar reduzindo a pobreza e a desigualdade rural no futuro, as políticas deveriam ter como meta um crescimento pró-pobre desta fonte de renda. Neste sentido, são importantes políticas que podem contribuir para a competitividade da agricultura familiar, para melhorar a qualidade dos trabalhos e os salários na agricultura e para o acesso da população rural pobre a trabalhos não agrícolas melhor remunerados.

PROGRAMA DE VERTICALIZAÇÃO DA PEQUENA PRODUÇÃO AGRÍCOLA

Hadjimu Miyashita

Graduado em Administração Pública, atualmente é técnico da FUNDAP e consultor em gestão estratégica na área pública.

INTRODUÇÃO

Iniciado em outubro de 1995, o Programa de Verticalização da Pequena Produção Agrícola – PROVE, da Secretaria de Agricultura do Distrito Federal, é destinado a famílias da área rural com renda *per capita* abaixo de meio salário mínimo.

Com os objetivos de gerar empregos no campo e inserir o pequeno produtor agrícola no processo produtivo, foram criadas 70 agroindústrias no período compreendido entre outubro de 1995 (data da implantação desse programa) e novembro de 1997.

O Estado, através da Secretaria da Agricultura e de seus órgãos vinculados, coordena todas as fases de implantação de cada unidade produtiva. A seleção das famílias beneficiadas é seguida da assessoria necessária à obtenção de financiamentos, ao desenvolvimento do processo produtivo e à comercialização do produto final.

Na sequência, o presente texto – fruto da visita de campo a dez das mencionadas agroindústrias – detalha o programa desenvolvido pela Secretaria da Agricultura do Distrito Federal.

OBJETIVOS E METAS

Contextualizado na cadeia clássica de falta de oportunidades no campo, êxodo rural e aumento generalizado do desemprego na zona urbana das grandes cidades, o PROVE foi implantado para “resgatar a cidadania do pequeno produtor rural, excluído do processo econômico, inserindo-o no processo produtivo através do beneficiamento de seus produtos *in natura*, agregando-lhes valor e propiciando a elevação da renda de sua produção e a geração de empregos no campo¹”.

Um dos objetivos já alcançados pelo programa é a mudança do nível de renda das famílias selecionadas, que, no período de três meses desde a implantação das agroindústrias, passou do patamar de meio salário-mínimo para cerca de dois salários-mínimos *per capita*.

Quanto à geração de novos empregos, o PROVE tem assegurado a incorporação de, em média, dois novos trabalhadores contratados para cada membro proprietário produtor, o que possibilita o retorno ao campo de familiares antes fixados na periferia das cidades. Atualmente, estes trabalhadores têm

¹ Vide informações complementares prestadas à Coordenação da Gestão Pública e Cidadania pela Secretaria de Agricultura do Distrito Federal.

sido contratados sem registro em carteira. A Secretaria da Agricultura está tomando providências para regularizar essa situação.

A meta de implantação de 300 unidades produtivas até dezembro de 1998 mostra-se viável, posto que a fase de aprendizagem foi superada com a implantação de 70 agroindústrias até novembro de 1997. Estimava-se então que, em dezembro de 1997, já estariam implantadas 120.

INOVAÇÃO

A inovação do programa está na sua capacidade de operacionalização e autossustentabilidade.

A prática anterior era totalmente segmentada, cada unidade do governo enxergava apenas sua função. Hoje, sob coordenação única, diversos órgãos da Secretaria da Agricultura², outros órgãos do governo³ e a Associação dos Produtores do PROVE-DF atuam de forma integrada.

Outra inovação importante é a capacidade de se trabalhar com segmentos da população, de forma a garantir sua inserção no processo de desenvolvimento, colocando o poder público prioritariamente a seu serviço.

A Secretaria de Agricultura do Distrito Federal, órgão responsável pelo programa, exerce também papel fundamental de articulador e negociador com outras instâncias governamentais e privadas (BNDES, Ministério da Saúde, Carrefour, ONG etc.).

O PROVE também inova ao estabelecer uma relação de sinergia com outros programas do Distrito Federal, como o Caixeiro Viajante⁴, o Galpão do Produtor⁵, o Programa Rural de Assentamento do Trabalhador⁶ e Programa de Segurança Alimentar e Nutricional do Distrito Federal⁷.

É, ainda, essencial destacar que o programa vai além da criação de agroindústrias, contemplando também a etapa de comercialização. Há a preocupação com o desenvolvimento de canais de distribuição da produção dessas pequenas agroindústrias, aspecto muitas vezes negligenciado por outros programas de geração de emprego e renda e de combate à pobreza.

A autossustentabilidade dos projetos implantados é um item que merece destaque. Cerca de 70% das unidades implantadas estão consolidadas, dominam a tecnologia de produção, e necessitam apenas desenvolver novas fontes de insumos e novos mercados.

² Fundação Zoobotânica do Distrito Federal, Empresa de Assistência Técnica e Extensão Rural do Distrito Federal, Sociedade de Abastecimento de Brasília, CEASA-DF e Divisão de Inspeção de Produtos de Origem Vegetal e Animal.

³ Banco de Brasília, Instituto de Ecologia e Meio Ambiente, Instituto de Saúde e Conselho Nacional de Pesquisa.

⁴ Unidades volantes que comercializam insumos e materiais agropecuários e atendem comunidades com dificuldade de acesso a fontes convencionais de abastecimento.

⁵ Organização de produtores voltada à comercialização de produtos hortícolas junto ao consumidor final.

⁶ Implantação de pequenas agroindústrias em assentamentos para assegurar a sustentabilidade destes últimos.

⁷ Noções de higiene e alimentação saudável e nutritiva para as famílias envolvidas.

CAPTAÇÃO E FONTE DE RECURSOS

As fontes de recurso advêm de linhas especiais do Banco de Brasília – BRB e do PRONAF Investimento. A inversão média inicial em cada agroindústria é de R\$ 5.000,00 (cinco mil reais), que são repassados às famílias selecionadas a título de empréstimo, com juros de 6% ao ano, carência de até dois anos e prazo de amortização de quatro a seis anos.

Para que se atinja a meta de 300 agroindústrias, será necessário financiamento total de R\$ 1.500.000,00 (um milhão e quinhentos mil reais), que retornarão ao agente financiador nas condições acima explicitadas. Inexiste a necessidade de financiamento das atividades de assessoria técnica e fiscalização, pois seus custos já fazem parte das despesas de custeio da Secretaria da Agricultura.

Com isso, a autossustentabilidade do PROVE dar-se-á uma vez que sejam preenchidos os seguintes pré-requisitos: quitação da dívida, alternativas na compra de insumos e mercados não dependentes do apoio do governo.

GERENCIAMENTO

A principal característica do modelo de gestão e gerenciamento adotado é sua estrutura baseada em dois níveis: o político-institucional e o técnico-operacional.

No nível político-institucional, é preciso destacar que o PROVE foi concebido como programa do Governo Democrático e Popular do Distrito Federal tão logo constituída a equipe da Secretaria de Agricultura, mesmo antes da posse do governador. Insere-se, assim, dentre as prioridades da agenda do Governo do Distrito Federal, o que se reflete nas várias etapas de sua operacionalização, algumas vezes com decidida intervenção pessoal e direta do governador e do secretário de agricultura, sempre no sentido de garantir que a ação do poder público mantenha-se na perspectiva da inclusão social do pequeno produtor agrícola através de sua inserção no mercado.

A condição de prioridade de governo tem evitado ações fragmentadas, garantindo que no nível técnico-operacional haja interação entre os diversos agentes envolvidos nas várias etapas de operacionalização do PROVE. Para tanto, foram necessários o prévio convencimento, a adequada motivação e o treinamento dos técnicos (público institucional), a fim que se dispusessem e aprendessem a trabalhar com os pequenos produtores rurais excluídos.

Dada a importância da intervenção do poder público em todos os pontos-chave de exclusão social, vencida a fase de preparação do público institucional, o passo seguinte na implantação do programa foi motivar o próprio público-alvo, divulgando o PROVE junto aos agricultores desmotivados pelas dificuldades de investimento e comercialização de seus produtos. Essa fase caracteriza-se pela realização de palestras e visitas de campo a pequenas agroindústrias em funcionamento.

Numa terceira etapa, a atuação governamental destaca-se pela intervenção direta junto aos agentes financeiros para facilitar a liberação de créditos. Tarefa bastante difícil no início da implantação do programa, mas que progressivamente vem se tornando mais fácil, apesar do desinteresse dos bancos em realizar empréstimos para o público-alvo e do fato de as normas do Sistema Financeiro Nacional não contemplarem esse segmento de excluídos sociais.

A comercialização é a etapa mais importante, devendo o poder público agir como articulador, em busca da democratização de oportunidades de colocação dos produtos ofertados pelo público-alvo do PROVE. Uma das medidas adotadas pela Secretaria de Agricultura foi a de fomentar a criação da Associação dos Produtores do PROVE – ASPROVE, que muito contribuiu para que se superem obstáculos à comercialização da produção de seus associados.

Como parte do programa, inclui-se o esforço no sentido de adequar a legislação vigente para viabilizar a instalação de pequenas agroindústrias. Diante da adaptação legislativa às propostas do PROVE e da abertura das linhas de crédito, as pequenas agroindústrias são construídas e instaladas com o apoio governamental, tanto na parte técnica de orientação e projetos, quanto pelo suprimento de pré-moldados, especialmente desenvolvidos para as agroindústrias.

Após a instalação das pequenas agroindústrias, o governo do Distrito Federal apoia sua atuação, fornecendo treinamento para os agricultores e, principalmente, possibilitando a aquisição de insumos, embalagens e outros itens necessários à apresentação comercial e ao marketing do produto.

Essa estrutura operacional só é possível devido ao entendimento existente entre os dirigentes das unidades vinculadas, os proprietários das pequenas agroindústrias e as diversas instâncias do governo. Do desenvolvimento do PROVE, participam diversos órgãos e níveis de governo, cujos funcionários são técnicos de fomento, de extensão rural, e de fiscalização e controle sanitário, interagindo entre si e com os demais envolvidos no programa (FZDF, EMATER/DF, SAB, CEASA, DIPOVA).

SOCIEDADE CIVIL, CIDADÃOS, AGENTE PÚBLICO

Segundo declaração do governador do Distrito Federal, “a agroindústria familiar faz o milagre social de conseguir que o menor dos produtores possa produzir e vender no mais sofisticado dos supermercados”.

A exclusão social talvez seja o maior dos desafios das políticas públicas contemporâneas. Para o enfrentamento desse desafio, o papel do Estado torna-se crucial na inserção dos excluídos, criando as condições de resgate da cidadania, dentre as quais as de reinserção no ciclo produtivo do mercado, de forma autossustentável – sendo este o objetivo maior do PROVE.

ADAPTABILIDADE EM OUTROS LOCAIS

Programas semelhantes ao PROVE já foram implantados ou estão em fase de implantação nos seguintes municípios: Blumenau, Gaspar e Coronel Freitas, todos em Santa Catarina; Marília e Campos de Jordão, em São Paulo; Mundo Novo, no Mato Grosso do Sul. O PROVE recebeu visitas técnicas de aproximadamente 1.500 pessoas (técnicos, dirigentes, políticos, sindicalistas, pesquisadores etc.) de vários estados e municípios, tanto brasileiros quanto estrangeiros.

A razão básica da facilidade de implementação do programa em outros municípios e estados é a de serem os recursos da agroindústria originários de financiamentos bancários, dispensando-se grandes investimentos do poder público.

Outra razão é a simplicidade conceitual – técnico-metodológica na elaboração do programa. Em contraposição a isto, o desafio está na complexidade e nas dificuldades “criadas” pela produção em

pequena escala, exemplificada por detalhes, como o de produzir etiquetas na quantidade de 100 ou 200 por mês.

O maior desafio enfrentado por aqueles que pretendam implementar programas similares ao PROVE é colocar esta pretensão em destaque na agenda de governo, ou seja, possuir vontade política para criar condições de operacionalização do programa, o que exige diversas interferências de peso por parte do governo junto às outras entidades envolvidas (banco, supermercado, Ministério da Saúde, CIF etc.).

CONCLUSÃO

O programa é um modelo de excelência como ação inovadora, pois é relativamente simples do ponto de vista conceitual, tem custo marginal próximo de zero e possui alta efetividade.

A simplicidade conceitual, no entanto, é desafiada pelas barreiras técnico-jurídico-burocráticas existentes nos vários órgãos governamentais, exigindo para sua superação a atuação direta dos dirigentes do programa (em alguns casos até do governador).

O fato de os empreendimentos serem financiados pelo Banco de Brasília – BRB a juros de 6% ao ano, tira a responsabilidade do governo sobre investimento e capital de giro. Foi necessária a criação de instrumentos para possibilitar a viabilidade dos empréstimos, principalmente no que se refere às garantias exigidas para sua concessão (Funsol).

Os projetos de agroindústrias, caso tenham suporte técnico-gerencial pelo prazo de cinco anos, poderão efetivar-se como auto-sustentáveis.

Essa perspectiva exigirá dos agroindustriais capacidade associativa em questões tópicas como transporte, insumos, tratores, centros de distribuição atacadista etc.

Finalmente, o cenário futuro depende dos responsáveis pelo programa em arquitetar um modelo institucional de acomodação dos atores atuais e novos dentro de uma estratégia de transição, que preserve os referenciais básicos do projeto.

CARTA DE CAMPO GRANDE – MS, 16 DE JUNHO DE 2009

Ref.: Ações possíveis de políticas públicas para o agronegócio brasileiro.

De: Adm. MS.c Paulo Cezar Santos do Valle

Consultor e instrutor Terceirizado do Sebrae/ MS e Sebrae Nacional.

A: Instituto Interamericano de Cooperação para Agricultura – IICA no Brasil

Prezado Senhor,

Tenho acompanhado as ações do escritório do IICA Brasil e percebo que os esforços despendidos são para oportunizar as atividades do agronegócio, trabalhando com as vocações territoriais.

Conhecendo as diversidades existentes em nosso país, buscando compreender as formas possíveis de melhorar as condições de sobrevivência da pequena propriedade, seja ela de assentado, agricultura familiar ou colonos (colonização de Vargas).

Com formação em administração, negócios e comércio internacional, dinâmica de grupos, avaliação institucional, desenvolvimento local, arranjo produtivo local – APL, entre outras formações convergentes e complementares, concluo o seguinte:

Primeiro – A menor parte da renda gerada pela agricultura e ou pecuária fica para as multinacionais (adubos, sementes e agrotóxico), impostos e desperdício.

Segundo – A carga tributária nacional absorve em média 43% do valor final do produto, ou seja, uma boa parte da renda vai para os impostos. O maior problema causado por esta política é a incidência de impostos nas exportações, já que a desoneração de impostos ocorre somente na venda final do produto. Estimo que dependendo do setor, o produto exportado consta de 20 a 30% de impostos, deixando o produto brasileiro mais caro que o concorrente importado (no mercado internacional). Estamos perdendo oportunidade de mercado.

Terceiro – É sabido que a reforma tributária em estudo não poderá desonerar como se deve, pois, se assim for os municípios, estados e União não teria como sobreviver sem receita.

Quarto – É de conhecimento público que setores estão estagnados, não gerando trabalho e renda, por exemplo: mobiliário (madeira legal); culturas mais rústicas com menor risco, como mandioca, plantas medicinais, frutas regionais, leite, têxtil, calçadista, entre inúmeras outras, tudo isso por falta de mercado (produto, qualidade e preço), estamos pecando no preço.

Quinto – O indivíduo singular e de baixa intelectualidade, homem do campo e produtor rural da pequena propriedade, e os mais antigos na atividade já perceberam que a diversidade é alternativa mais viável para sua sustentabilidade. Os mais novatos na atividade, como os produtores rurais assentados e os acampados que estão na expectativa de ser assentado, possuem uma dificuldade ainda maior de sobrevivência e percebe logo as dificuldades de interação ao cenário mercadológico. Neste último caso, o produtor rural da agricultura familiar não vendo um futuro promissor, começa a diminuir sua autoestima e não será uma “doação” alimentar que elevará esta realidade, sua dignidade é composta por trabalho e conseqüente renda, permitindo a sustentabilidade de sua família.

Alguns especialistas dizem que o Brasil está muito bem; a pergunta que faço é, será? Está bom para quem? Será que esta afirmativa é uma análise macroeconômica do Brasil ou é uma análise avaliando as realidades territoriais e humanas?

A grande inquietação é como sair da produção de matéria-prima básica e passar a produzir com valor agregado, gerando trabalho e renda em regiões estagnadas, nesta lógica não haveria quebra de municípios, estados ou União.

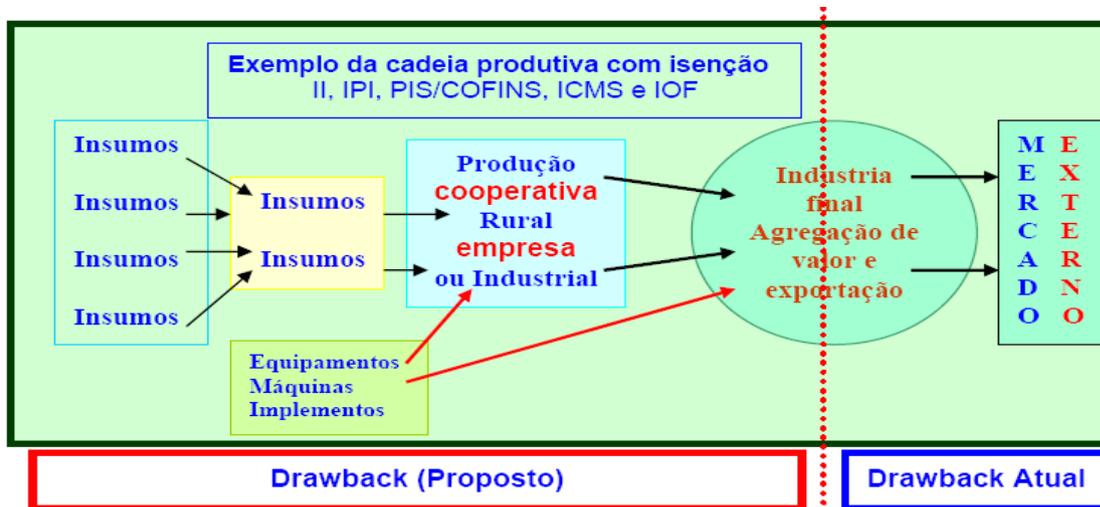
O pressuposto do programa é utilizar os benefícios fiscais já existentes (Quadro 1), ampliando sua aplicação em atividades econômicas estudadas.

O programa visa utilizar potencialidades nacionais, que estão estagnadas, em função da concorrência com os países asiáticos e indianos, permitindo a implantação de unidades de fabricação integrada com a produção de matéria-prima organizada (associações, consórcio e preferencialmente cooperativas).

O regime especial de concessão de suspensão e isenção tributária, no entanto, contemplou somente produtos importados, ficando de fora a matéria-prima nacional. Mais recentemente, o governo brasileiro lançou o **drawback** integrado, Portaria nº 9, de 6 de maio de 2009, Publicado no DOU 7/5/2009, permitindo a desoneração de matéria-prima nacional, ampliando o benefício do **drawback** verde e amarelo, não sendo efetivo, já que atende uma parcela inferior o aqui proposto.

O quadro 1, a seguir, possui uma marcação pontilhada em vermelho que representa o divisor de águas do programa proposto.

Quadro 1 – Cadeia produtiva básica



A razão de se implantar um programa em setores estagnados é permitir a concorrência igualitária no Comércio Internacional, no qual o Brasil vem perdendo competitividade em função da carga tributária incidente na cadeia produtiva.

Exportando matéria-prima o Brasil perde a oportunidade de agregar valor e principalmente gerar trabalho e renda.

A Organização Mundial do Comércio – OMC permite a desoneração de impostos na exportação considerando uma prática normal e natural, uma vez que ao nacionalizar o produto se faz o recolhimento dos impostos no local.

A logística proposta é a extensão do regime **Drawback** à cadeia produtiva, através de contratos de exportação e produção, em que o papel das instituições: associado, consorciado ou cooperativo seria de suma importância, pois o procedimento seria de fácil rastreamento no processo de produção, processamento e exportação.

A retomada dos mercados perdidos e aqueles que estão sendo reordenado em função da atual situação, aqui mencionada, poderá ser revitalizada e conquistada.

O ponto de convergência do programa é a compreensão dos agentes públicos de que onde não se produz não há aquecimento econômico e nem arrecadação. O que está sendo proposto é o aquecimento econômico localizado e assim a geração de renda e consumo, permitindo o aumento da arrecadação.

A presente preposição é de minha autoria, meu interesse é fazer acontecer às ações aqui propostas de forma inovadora e única.

Estarei à disposição para apresentação mais detalhada e participação ativa na implementação do material e suas possibilidades.

OS PREÇOS AGRÍCOLAS CONTINUAM RELATIVAMENTE BONS. E O CÂMBIO?

Fernando Homem de Melo

Os preços recebidos pelos produtores brasileiros fecharam o mês de maio em níveis relativamente favoráveis. É fato que eles estão um pouco abaixo do período homólogo de 2008, mas ainda estão substancialmente acima dos de 2007, que eram considerados bastante bons. Tanto é que a safra 2007/2008 teve um aumento na área total de 5,0%. Em nossa argumentação, um ponto fundamental para isso foi a depreciação do Real após setembro de 2008, o momento do início da crise econômica mundial. Entretanto, o mês de abril mudou essa tendência, com uma apreciação do Real bastante pronunciada, que avançou em maio e prossegue em junho.

Os preços recebidos pelos produtores brasileiros fecharam o mês de maio em níveis relativamente favoráveis. É fato que eles estão um pouco abaixo do período homólogo de 2008, mas ainda estão substancialmente acima dos de 2007, que eram considerados bastante bons. Tanto é que a safra 2007/2008 teve um aumento na área total de 5,0%. Em nossa argumentação, um ponto fundamental para isso foi a depreciação do Real após setembro de 2008, o momento do início da crise econômica mundial. Entretanto, o mês de abril mudou essa tendência, com uma apreciação do Real bastante pronunciada, que avançou em maio e prossegue em junho.

1. MELHORAM OS DADOS DE ÁREA CULTIVADA EM 2008/2009

A Tabela 1 apresenta os mais recentes dados (junho) do IBGE para as áreas plantadas na safra 2008/2009. Em nossa argumentação, a agricultura teria iniciado, na safra 2007/2008, um novo ciclo de crescimento, agora com base na nova demanda mundial de biocombustíveis (cereais e oleaginosas) visando a produção de álcool e biodiesel. Daí viria o ótimo comportamento da área cultivada em 2007/2008, com um crescimento total de 5,0% e expressivos aumentos nos casos de cana-de-açúcar, milho, soja e trigo, produtos afetados pelos diversos programas de biocombustíveis. Aí veio setembro de 2008 e a crise econômica internacional, coincidindo com o plantio da safra 2008/2009 no Brasil.

Tabelas 1 – estimativas do IBGE para as variações de áreas plantadas em 2007/2008 e 2008/2009 (em %)

PRODUTOS	2008	2009
TOTAL	5,0	0,8
Algodão Herbáceo	- 4,8	- 20,1
Amendoim	-	- 2,0
Arroz	- 1,2	1,9
Batata	-	- 3,5
Café	- 1,8	- 2,8

PRODUTOS	2008	2009
Cana-de-açúcar	16,5	5,6
Cebola	-	1,0
Feijão	-0,8	9,4
Mandioca	-	2,7
Milho	4,4	-3,7
Soja	3,4	2,1
Trigo	28,2	-1,4

Fonte: IBGE, junho de 2009.

Os dados desta safra (segunda coluna da Tabela 1) mostram um substancial declínio na taxa de crescimento da área total, para 0,8%. A escassez de crédito, os altos preços de fertilizantes e as quedas nos preços futuros causaram isso.

Houve redução na produção de grãos, mas as razões foram climáticas (seca na região Sul) e menores produtividades (menor uso de fertilizantes, - 8,9%). Entretanto, os dados da Tabela 1 mostram aumentos, em relação às estimativas anteriores, para as áreas totais, de cana-de-açúcar e soja. Houve um pequeno declínio do trigo. O plantio está sendo feito agora, e, portanto, reflete a percepção econômica dos agricultores bem depois do início da crise mundial e ainda poderá ser alterado. Esse pequeno declínio, entretanto, ocorre após o forte crescimento (28,2%) em 2008.

Uma evidência favorável à próxima safra é que a comercialização da atual está indo bem em termos de preços. Os dados abaixo, para a renda bruta de 20 produtos vegetais (José Garcia Gasques, Ministério da Agricultura), indicam o segundo maior nível da história, e apenas 3,20% abaixo do excepcional ano de 2008 (é claro que os custos de produção foram maiores):

Anos:	R\$ bilhões	Anos:	R\$ bilhões
2001	108,9	2006	123,6
2002	129,6	2007	140,6
2003	147,2	2008	161,2
2004	146,1	2009 (est.)	156,0
2005	123,8		

Isso é importante para o financiamento da próxima safra. Finalmente, o outro fator favorável para o plantio na safra 2009/2010 é a queda já ocorrida nos preços de fertilizantes, principalmente de nitrogenados, indicando menores custos de produção.

2. O BOM COMPORTAMENTO DOS PREÇOS AOS PRODUTORES

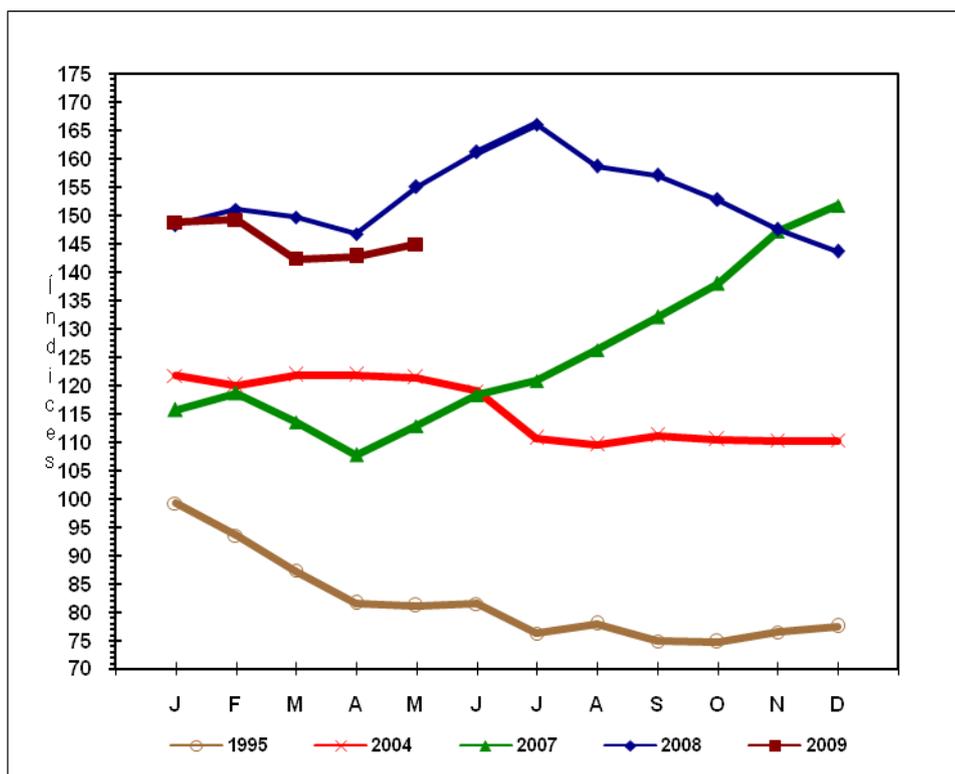
Diversos analistas e lideranças do setor, com acesso à mídia, argumentavam ao final de 2008 que a agricultura, em função da crise econômica internacional, enfrentaria uma comercialização caótica em termos de preços no primeiro semestre de 2009. Nossa argumentação era contrária a essa, principalmente baseada no efeito compensatório da depreciação do real.

O Gráfico 1 mostra o comportamento do Índice Total de Preços Reais Recebidos pelos produtores no Brasil durante os últimos anos e até maio de 2009. Esse índice inclui: feijão, milho, soja, arroz, café, suínos, bovinos, algodão, batata, laranja e frangos.

Pode-se notar os níveis bastante elevados em 2008. Em julho do ano passado eles começaram a cair, mas não de forma “caótica” como pregado por vários analistas. Entre julho de 2008 e maio de 2009, a queda foi de 12,7% (valores deflacionados pelo IGP-DI).

Adicionalmente, nos primeiros cinco meses de 2009 estiveram apenas um pouco abaixo dos preços de idêntico período de 2008 e bem acima dos níveis de todos os anos anteriores, inclusive 2007, ano já favorável. É provável que continue assim até o final deste ano. A variável-chave a ser acompanhada será a nossa taxa de câmbio, como será visto a seguir.

Gráfico 1 – Evolução do índice total de preços reais recebidos durante 1995, 2004, 2007, 2008 e 2009 (02/1990 = 100)



Fonte: IEA para dados básicos; nossa elaboração.

A Tabela 2 mostra a evolução dos preços internacionais de quatro importantes grãos e, entre parênteses, dos preços internacionais ajustados pelo fator cambial, o que será explicado logo abaixo. A última coluna mostra o comportamento do Índice Total que, além desses quatro grãos inclui os preços de café, açúcar, cacau e suco de laranja. Os resultados mostrados na Tabela 2 poderão até surpreender alguns. Vamos por partes.

Tabela 2 – Preços de grãos nas bolsas internacionais (US\$/t)

	ALGODÃO	SOJA	TRIGO	MILHO	I. TOTAL
2003/06	1.200	238	128	92	85,2
4º T/2006	1.114	235	181	136	106,9
2007	1.261	316	234	147	112,9
2008	1.403	451	294	207	140,7
1º/2008	1.577	499	343	226	151,6
2008/10	1.102 (1.330)	339 (409)	209 (252)	162 (195)	114,2 (137,8)
2008/11	930 (1.191)	329 (421)	198 (254)	147 (188)	109,9 (140,8)
2008/12	982 (1.316)	317 (425)	195 (261)	141 (189)	106,4 (142,6)
4º T/2008	1.005 (1.282)	328 (419)	201 (256)	150 (191)	110,2 (140,4)
2009/01	1.079 (1.401)	364 (473)	216 (281)	154 (200)	116,9 (151,8)
2009/02	1.014 (1.317)	344 (461)	197 (264)	143 (192)	113,5 (152,1)
2009/03	940 (1.274)	334 (453)	191 (259)	148 (201)	112,3 (152,2)
2009/04	1.091 (1.429)	375 (491)	195 (255)	153 (200)	119,8 (151,0)
2009/05	1.267 (1.572)	423 (525)	216 (268)	165 (205)	134,4 (166,8)
1º 05/2009	1.078 (1.411)	368 (482)	203 (266)	153 (200)	119,4 (156,3)
2009/07 (est.)	1.215 (1.499)	450 (555)	229 (283)	175 (216)	-
2009/09 (est.)	-	405 (448)	239 (264)	179 (198)	-
2009/10 (est.)	1.270 (1.169)	-	-	-	-
2009/12 (est.)	1.314	390	248	184	-
2010 (03) est.	1.361	-	255	188	-

Fontes: Bolsas de Chicago e Nova Iorque; nossa elaboração. Data das estimativas: 05 de junho.

Primeiro, examinando-se a evolução dos preços internacionais (US\$/t) percebe-se que, em abril, os preços dos quatro grãos foram maiores do que em março, o mesmo ocorreu em maio sobre abril. O mesmo ocorreu para o Índice Total.

Segundo, comparando-se as médias dos primeiros cinco meses de 2009 com o quarto trimestre de 2008, o resultado também foi bom: eles foram maiores para todos os quatro grãos.

Terceiro, os preços futuros apresentam tendência de alta nos casos de algodão, trigo e milho até março de 2010. O milho brasileiro já é colhido a partir de fevereiro. O da soja, ao contrário, apresenta alta até julho e tendência de queda a partir de então.

As altas em abril e maio foram generalizadas, inclusive para os outros quatro produtos do Índice Total. Os diversos mercados são, em seus preços futuros, influenciados pelas expectativas de oferta, demanda e estoques. Por exemplo, o Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA) estima uma utilização de 111 milhões de toneladas de milho para etanol em 2009/2010. Isso é mais de um terço da produção norte-americana prevista.

Adicionalmente, só do Brasil a China comprou 70% a mais de soja no primeiro quadrimestre deste ano (SECEX). De outro lado, como argumentado por Rabello de Castro em “O Retorno da Bolha”, *Folha de São Paulo*, 06 de maio de 2009:

A leitura alternativa é que essa recuperação recente das cotações de Bolsa de Valores e de commodities, especialmente petróleo e soja, foge aos padrões esperados pela oferta e demanda, para se localizar, de novo, como no ano passado, na mesma febre especulativa que enfeitiçou os especuladores com delírios de ganhos extraordinários.

Será? Novamente, precisaremos aguardar alguns meses para termos um quadro mais definitivo.

Voltemos ao fator cambial. Ele resulta do quociente entre a taxa de câmbio (R\$/US\$) de um determinado mês (ou período) e a taxa de câmbio de idêntico mês do ano anterior (ou período). Exemplo (para maio de 2009):

$$FC_{09/05} = 2,060 = 1,2410$$

1,660

Multiplicando-se esse fator, que é a depreciação ocorrida, pelo preço de US\$ 423/ton para a soja em maio de 2009 resulta no “preço ajustado” de US\$ 525/ton no mesmo mês. Procedendo assim, os resultados, entre parênteses, são altamente favoráveis aos produtores brasileiros, apesar de, na média dos primeiros cinco meses de 2009, não superarem os preços do atípico primeiro semestre de 2008. De outro lado, os “preços ajustados”, nos meses deste ano, inclusive os previstos para meses futuros, superam, exceto algodão, por boa margem, os já favoráveis preços de 2007 (média). Não é por acaso, portanto, que a comercialização, com raras exceções, vai transcorrendo com absoluta tranquilidade.

Os respectivos fatores cambiais (FC) foram os seguintes:

2008	FC	
10	1,2067	
11	1,2811	1,2760
12	1,3402	
2009	FC	
01	1,2988	
02	1,3405	1,3261
03	1,3550	
04	1,3102	
07 (est.)	1,2340	
09 (est.)	1,1052	
10 (est.)	0,9208	

Portanto, pelo menos até julho próximo, a depreciação ocorrida para nossa moeda, desde setembro de 2008, foi (e será) muito favorável à agricultura, salvando, com folga, a comercialização em 2009.

Entretanto, existe um perigo à vista. Como mostrado acima, em outubro próximo (pleno plantio da safra 2009/2010) o fator cambial ficará negativo (valor abaixo de 1).

Neste ano, as médias mensais de nossa taxa de câmbio foram as seguintes, com as previsões da BMF / BOVESPA em 05 de junho:

2009	R\$/US\$	
01	2,304	
02	2,315	2,2850
03	2,313	
04	2,209	
05/06	1,953	
07 (est.)	1,965	
08 (est.)	1,977	1,988
10 (est.)	2,000	
11 (est.)	2,010	

A intensidade da recente apreciação do Real foi substancial e não se prevê uma reversão desse quadro. Aparentemente, o Brasil financeiro passou a ser interessante aos investidores estrangeiros. Bons indicadores macroeconômicos e a terceira taxa real de juros do mundo parecem ter contribuído para isso. O *Boletim Focus* do Banco Central (em 05 de junho) previa uma taxa de câmbio de R\$ 2,00/US\$ ao final de 2009 e de R\$ 2,10/US\$ ao final de 2010. Uma taxa de câmbio muito abaixo de R\$ 2,30/US\$ no primeiro semestre de 2010, se não for compensada por maiores preços externos (caso da soja, por exemplo) poderá causar problemas à comercialização agrícola naquele próximo momento.

É curioso: teremos condições econômicas muito boas para o plantio no próximo segundo semestre, mas alguma atenção é necessária para o primeiro semestre de 2010 pela razão cambial.

TRIBUNA ABERTA





EMPREENDIMENTOS COOPERATIVOS NO TERRITÓRIO DA CIDADANIA SUL DO AMAPÁ: DESAFIOS E POSSIBILIDADES

Arnaldo Bianchetti

Doutor em Desenvolvimento Socioambiental pelo Núcleo de Altos Estudos Amazonicos NAEA/UFPA. Professor/pesquisador da Universidade Federal do Amapá/UNIFAP.

Email adalberto@unifap.br

Adalberto Carvalho Ribeiro

Doutor em Desenvolvimento Socioambiental pelo Núcleo de Altos Estudos Amazonicos NAEA/UFPA. Professor/pesquisador da Universidade Federal do Amapá/UNIFAP.

Email adalberto@unifap.br

Jadson Porto

Doutor em Desenvolvimento Socioambiental pelo Núcleo de Altos Estudos Amazonicos NAEA/UFPA. Professor/pesquisador da Universidade Federal do Amapá/UNIFAP.

Email adalberto@unifap.br



1. INTRODUÇÃO

O cooperativismo está organizado em um sistema mundial que busca garantir a unidade da doutrina e da filosofia cooperativista, além de defender os interesses do cooperativismo pelo mundo.

No Brasil, a Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB) é que busca organizar o sistema privado de cooperativas no país. Cada estado brasileiro possui a sua própria organização, vinculada à OCB. No estado do Amapá essa organização é a Organização e Sindicato das Cooperativas do Amapá (OCB/AP). Recentemente foi criado, seguindo o modelo nacional com representações estaduais, o Serviço de Aprendizagem do Cooperativismo (SESCOOP).

São inúmeras as vantagens de se criar uma cooperativa. Uma das questões mais levantadas é sempre relacionada aos benefícios fiscais. Talvez essa seja uma das questões menos preponderantes. Do ponto de vista fiscal não há diferença entre os impostos que incidem sobre produtos vendidos por uma cooperativa ou por uma empresa mercantil.

A diferença principal é que o trabalho do cooperante através da cooperativa, no caso das cooperativas de trabalho, não gera vínculo empregatício com a mesma e os produtos produzidos pelos cooperantes entregues na cooperativa também não geram tributação, é o que se chama de atos cooperativos. Porém, na hora de vender a mercadoria ao consumidor ou o trabalho para uma empresa, há incidência de impostos normalmente.

A principal vantagem é a organização do trabalho. É possibilitar que indivíduos isolados, e por isso com menos condições de enfrentar o mercado, possam aumentar sua competitividade e, com isso, melhorar sua renda ou sua condição de trabalho. Os possíveis benefícios fiscais passam a ser secundário se o negócio coletivo for viável a partir da união das pessoas. Mais uma vez um estudo de viabilidade econômica permitirá ao grupo decidir se é vantajoso ou não organizar uma cooperativa.

Na Amazônia, de um modo geral, a consolidação do cooperativismo tem sido um desafio, sobretudo, para aqueles grupos vinculados às áreas rurais da região. No estado do Amapá o cooperativismo vinculado aos Territórios da Cidadania rurais contém singularidades que se revelam em fenômenos muitas vezes incompreendidos por especialistas.

Vários são os problemas que dificultam a prática do cooperativismo, desde questões estruturais como estradas e vicinais completamente sem condições de se praticar o escoamento dos produtos, passando por níveis de capital humano incipientes até a capacidade técnica das cooperativas em gerenciarem os empreendimentos.

No presente artigo são apresentadas informações sobre as cooperativas estabelecidas no Território da Cidadania Sul do Amapá (municípios de Laranjal do Jari, Vitória do Jari e Mazagão), a quantidade, seus modos de funcionamento e apresentados, de modo geral, algumas de suas singularidades. Destaque especial para as cooperativas situadas no Território da Cidadania Sul que trabalham com um importante ramo comercial local, com potencialidades próprias, denominado aqui de economia da castanha-do-Brasil .

2. COOPERATIVAS NO TERRITÓRIO DA CIDADANIA SUL DO AMAPÁ

Segundo um levantamento feito junto a OCB/AP, as cooperativas registradas e existentes no Território da Cidadania – Sul do Amapá são as seguintes:

1. Cooperativa Mista dos Produtores e Extrativistas do Rio Iratapuru – COMARU;
2. Cooperativa dos Produtores Agroextrativista da Reserva do Rio Cajari – COOPER-CA;
3. Cooperativa Mista dos Trabalhadores Agroextrativistas do Alto Cajari – COOPERALCA;
4. Cooperativa dos Moveleiros do Jari – COOPMÓVEIS
5. Cooperativa Mista Extrativista Vegetal dos Agricultores de Laranjal do Jari – COMAJA

3. ANÁLISE: AS COOPERATIVAS DO TERRITÓRIO DA CIDADANIA SUL DO AMAPÁ

A Cooperativa Mista dos Produtores e Extrativistas do Rio Iratapuru (COMARU) fica situada no município de Laranjal do Jari e estabelecida na Vila São Francisco do Iratapuru, comunidade localizada e porta de entrada para a Reserva de Desenvolvimento Sustentável do Rio Iratapuru (RDS-I). Fundada em 1992 com aproximadamente 32 cooperados, produzindo óleo virgem de castanha-do-brasil, com fornecimento anual para a empresa de cosméticos NATURA (desde 2004). Encontra-se inadimplente com suas obrigações diante da OCB/AP.

Suas principais dificuldades e entraves residem na gestão administrativa da diretoria e na capacitação dos cooperados sobre cooperativismo. A aquisição da matéria-prima, a castanha-do-brasil “in natura”, é conseguida a um alto custo, pois os castanhais em sua maioria ficam há dias de distância subindo pelo Rio Iratapuru.

O acesso aos castanhais é dificultoso devido aos vários trechos encachoeirados, muitas vezes perigosos, que contribuem para aumentar os custos da produção, uma vez que o consumo de combustível pode ser considerado alto (a produção é escoada por meio de transporte tipo “voadeiras” com motores de popa tipo HP potência 40). Além disso, os chefes das unidades familiares precisam contratar “peões”, pagando por diárias, que ajudam tanto na coleta do produto como escoamento dessa produção.

Os castanheiros vendem a maior parte da produção para terceiros (os comerciantes estabelecidos em Laranjal do Jari), ainda que os contratos formais que estão sendo assinados com a NATURA venham garantindo uma parte para a COMARU. Contudo, a cooperativa não tem tido capacidade de comprar toda a produção da RDS-I e, muitas vezes, de acordo com o preço do hectolitro – uma medida de cinco latas grandes de acondicionar querosene – (que varia de uma safra para outra) fica também sem capacidade de competir com esses “atravessadores” (RIBEIRO, 2008).

Ainda que não seja uma regra geral, alguns cooperados, quando o preço está muito baixo, não se sentem estimulados a coletarem o produto que acaba ficando na floresta. Isto pode afetar a qualidade do produto e torná-lo mais suscetível às contaminações pela aflatoxina.

A COMARU também tem problemas de capital de giro para a compra da matéria-prima e não realiza trabalho de marketing. Obviamente que nas condições de uma cooperativa gerenciada por um estrato social denominado “campesinato caboclo amazônico” (COSTA, 1994) os procedimentos convencionais



que podem ser comuns a outros empreendimentos passam ao largo das atividades ou mesmo das concepções dessas cooperativas amazônicas entranhadas no meio da floresta.

A cooperativa não tem muitos contratos. Sua principal contratante tem sido a empresa NATURA que anualmente compra, em média, 06 (seis) toneladas de óleo virgem da castanha-do-brasil. A produção da RDS-I, portanto é comercializada ou com a NATURA com o produto transformado em óleo virgem, ou com os comerciantes de Laranjal do Jari quando é vendido em hectolitro, não restando de uma safra para outra quase nenhum estoque.

A cooperativa ainda não está registrada na Superintendência do Ministério da Agricultura para a produção do óleo. Nos últimos anos a COMARU vem se profissionalizando, pouco a pouco, com a assessoria da Fundação ORSA principalmente, adquiriu novos equipamentos e vem realizando tarefas como a capacitação de pessoal, além de parceria para a certificação florestal da castanha coletada na RDS-I.

A Cooperativa dos Produtores Agroextrativista da Reserva do Rio Cajari (COOPER-CA) está situada na Reserva Extrativista do Rio Cajari, no município de Laranjal do Jari, e foi fundada no ano de 1996. Com dificuldades encontra-se em atividade e conta com 47 cooperados. Seu produto é o palmito em conserva extraído dos açazais nativos da região. Um de seus principais entraves é que boa parte da produção fica dentro da RESEX Cajari e a cooperativa precisa cumprir normas ambientais em relação ao manejo adequado desses açazais. As dificuldades com o gerenciamento administrativo e a capacitação técnica da diretoria também se revelam com essa organização social.

Nos últimos anos, a cooperativa tem capacitado os cooperados em manejo de açaí nativos para a produção de frutos e o material descartado (estipes finos, muito altos e em excesso nas touceiras são utilizados para a obtenção do palmito). Mas existem sérios problemas com capital de giro.

A COOPERCAR não tem conseguido acessar as linhas de créditos disponíveis no sistema bancário. Apesar de sua situação ativa, a COOPERCAR apresenta ainda problemas com sua documentação para o cumprimento das exigências das casas bancárias. Essas, diga-se de passagem, não têm conseguido elaborar um programa específico que possa atender às singularidades desses empreendimentos coletivos amazônicos.

A Cooperativa Mista dos Trabalhadores Agroextrativistas do Alto Cajari (COOPERALCA), fundada em 2001, conta com 86 cooperados e fica situada na comunidade de Santa Clara do Cajari, no município de Mazagão, dentro da RESEX Cajari. Seu produto é a castanha-do-brasil "in natura", na modalidade "dry", isto é, seca com casca.

A grande dificuldade da COOPERALCA reside na gestão administrativa da diretoria e na capacitação dos cooperados sobre cooperativismo. Devido a isto, a cooperativa tem problemas na aquisição da matéria-prima. Os castanheiros estão muito vinculados ao sistema de aviamento montado pelos comerciantes locais.

A outra grande dificuldade é que a castanha-do-brasil seca com casca tem um mercado muito peculiar e sazonal. É a noz que é comercializada muito nas épocas natalinas e parece haver por parte dos consumidores nacionais uma preferência muito mais pela castanha seca, sem casca.

A cooperativa apresenta até mais dificuldades que as outras em relação ao capital de giro e, muitas vezes, têm sido obrigada a "fazer" algum dinheiro e pagar os custos de manutenção do prédio, a alugar

o seu “secador” para comerciantes de Laranjal do Jari. Como avanços, a COOPERALCA adquiriu um novo trator, fruto de convênio com Ministério do Meio Ambiente (MMA), e vem procurando aumentar a sua rede de parceiros com a inclusão de assessorias da EMBRAPA/AP e Universidade Federal do Amapá (UNIFAP).

A Cooperativa dos Moveleiros do Jari (COOPMOVEIS) fica situada no município de Laranjal do Jari, fundada em 1999. Encontra-se com suas atividades em funcionamento e conta com 20 cooperados. Seus produtos são móveis e esquadrias diversas. A vantagem que a COOPMOVEIS tem, por um lado, é a farta matéria-prima disponível na região, mas por outro essa madeira está em sua maioria localizada em áreas ambientalmente protegidas.

Os principais entraves e dificuldades estão também na gestão administrativa da diretoria e capacitação de pessoal em “design”. Não tem produção interna de madeira e não tem programas de reposição florestal. Não tem secadora de madeira e a secagem é feita ao sol. Os móveis produzidos pela cooperativa são de qualidade regular para a boa, o que dificulta muito a comercialização, pois os preços geralmente se apresentam acima das condições do poder aquisitivo da população de Laranjal do Jari, muito pobre.

O mercado mais atraente seria a capital Macapá, mas tem os concorrentes e os custos de deslocamentos para uma distância de 226 km, numa estrada bastante acidentada (o que faria aumentar os custos de transporte do produto). A cooperativa não investe em marketing e atende somente ao mercado local, não tendo pretensões de ampliação do negócio e do número de cooperados.

Não houve avanços no sentido de melhoria do “design” dos móveis e esquadrias e no aumento da produção para atender outros mercados, além do local. Também, a cooperativa ainda não adquiriu o equipamento para a secagem da madeira.

A Cooperativa Mista Extrativista Vegetal dos Agricultores de Laranjal do Jari (COMAJA) é, sem dúvida, a cooperativa de maior expressão, talvez de todo o estado do Amapá. Situada no município de Laranjal do Jari, foi fundada no ano de 1984, no bojo dos movimentos socioambientais que ocorreram em toda a Amazônia – com maior protagonismo do Acre de Chico Mendes. Encontra-se em situação de atividade e emprega sazonalmente, por período de seis meses, aproximadamente 200 pessoas. Sua folha de pagamento só perde para a Prefeitura de Laranjal do Jari.

Após um período conturbado de disputas entre lideranças pela COMAJA, a cooperativa fez uma “limpeza” no número de cooperados e hoje conta com 39 sócios. Seus principais produtos comercializados estão consignados conforme o Quadro 2.

Produtos comercializados pela COMAJA 2007-2008

Produtos	Quantidade kg	
	2007	2008
Castanha-do-Brasil sem casca desidratada	150.000	160.000
Farinha de Castanha-do-Brasil	3.000	7.000
Óleo de castanha-do-Brasil	1.500	6.000

Quadro 2.
Fonte: COMAJA (2008)



Como pode ser verificado, no Quadro 2, a cooperativa aumentou significativamente a produção de farinha de castanha e do óleo. Já a produção de castanha sem casca desidratada aumentou somente 4%.

Os principais entraves da cooperativa são o escoamento da produção, capital de giro para a compra de matéria-prima e registro da indústria do óleo na Superintendência do Ministério da Agricultura. Com relação à obtenção da matéria-prima, enfrenta o mesmo problema das outras cooperativas que trabalham com castanha quando o preço está muito alto ou muito baixo, isto é, a variação dos preços podem afetar as decisões das unidades familiares coletoras do produto.

Nos últimos anos, seus principais avanços têm sido cadastrar clientes potenciais e identificar mercados; vem utilizando o Programa de Alimentos Seguros PAS para a melhoria da indústria da castanha e capacitando castanheiros e operários da indústria através de convênio entre OCB/AP e DENACOOOP/ MAPA. Adquiriu a certificação de produto orgânico da castanha, farinha e óleo pela ECOCERT Internacional e fez parcerias com o Governo do Estado do Amapá e Fundação Orsa.

A fábrica da COMAJA tem uma presença importante na economia da castanha na região sul do Amapá. Foi construída com recursos do governo federal e estadual, e pelas dificuldades de manter-se apenas atendendo seus cooperados, passou a prestar serviços de processamento de castanha para não sócios, através da desidratação, descascamento e empacotamento a vácuo. Deixando a produção no ponto de ser exportada, em embalagens de 20 kg.

A COMAJA, mesmo processando a produção de não sócios, tem conseguido processar no máximo um pouco mais da metade da sua capacidade de processamento. Para isso, recebe uma remuneração que gravita em torno de R\$ 70,00 por hectolitro beneficiado, mas que tem sido suficiente para manter os empregos de seus trabalhadores.

O exportador que opta por utilizar os serviços de processamento da indústria instalada em Óbidos, assim o faz, devido à isenção de imposto (ICMS), em 5%, garantido pelo governo paraense. Talvez, se o processamento na COMAJA tivesse algum incentivo pelos governos locais, as possibilidades de concorrência melhorassem para a cooperativa.

A atuação desses exportadores junto com as cooperativas não consegue controlar 20% da produção de castanha negociada no mercado de Laranjal do Jari. A maior parte da produção vai ser processada por três indústrias estabelecidas em Belém, que pelo tempo na atividade de exportação conseguem ter maior capacidade de negociação no mercado internacional da castanha.

4. O POTENCIAL DA ECONOMIA DA CASTANHA NO SUL DO AMAPÁ

As estimativas locais mais gerais dão conta que o potencial de produção de castanha no sul do Amapá e no município vizinho de Almerim, já no Pará, é de aproximadamente 120.000 hectolitros anuais, respeitadas variações anuais. Esse volume pode ser ainda maior se computada a produção de castanhas não explorados rio Jari acima. Via de regra, dependendo do preço pago ao produtor, a produção oscila entre 50.000 e 80.000 hectolitros.

A elevação dos preços leva a um aumento mais que gradual na elasticidade do preço da oferta. Estudos realizados por Campos; Filocreao; Ribeiro (2009a) apontam que um nível de preço, em torno dos R\$ 90,00

na medida do hectolitro, faria a oferta subir para próximo do limite superior dos 120.000 hectolitros. Este nível de preço, considerado ideal pelos produtores, foi superado apenas em uma ocasião, em 2007, no mercado local. De lá pra cá, os preços vêm caindo constantemente e hoje gravitam em torno de R\$ 45,00 em Laranjal do Jari.

Conforme Campos; Filocreao; Ribeiro (2009b), os 120.000 hectolitros a R\$ 90,00, em um custo de processamento agroindustrial a R\$ 70,00 por hectolitro, gerariam uma renda bruta local de cerca de R\$ 19.200.000,00 e gerariam aproximadamente 1.000 empregos diretos no setor agroindustrial, com forte efeito multiplicador sobre a economia local. Ou seja, cerca de cinco vezes maior que a renda bruta obtida em um ano, com preços em torno de R\$ 50,00 por hectolitro, sendo 1/3 processado localmente. Isto colocaria a economia de castanha no sul do Amapá no mesmo patamar de importância que a exploração do Açai e bem acima do capital de giro gerado pela Área de Livre Comercio de Macapá.

Eis o desafio que se coloca para o sul do Amapá, lastreando fortemente sua sustentabilidade ecológica. Estes 120.000 hectolitros representam três vezes a capacidade instalada e mais de seis vezes a produção máxima anual já processada pela cooperativa COMAJA. Contudo, dada a experiência e a competência adquirida ao longo de duas décadas, é de esperar que esta empreitada venha a ser capitaneada pela COMAJA.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

No estado do Amapá, a exemplo do que ocorreu em outros estados da Amazônia, o estímulo ao cooperativismo de comunidades rurais também foi notável tanto por parte de governos como pela própria iniciativa de movimentos organizados ou de comunidades. Este trabalho demonstrou que existem empreendimentos coletivos em todos os Territórios da Cidadania implantados pela SDT.

De modo geral, o cooperativismo rural no Amapá apresenta as mesmas dificuldades de outros estados amazônicos, contudo, aqui as peculiaridades colocam os empreendimentos em níveis ainda maiores de assimetrias.

Dado o propósito do presente artigo destacou-se o caso das cooperativas do Território da Cidadania Sul, uma vez que ali, historicamente, registra-se um importante movimento comercial que gira em torno da economia da castanha-do-brasil. As cooperativas pertencentes a esse território enfrentam muitas dificuldades. As razões que podem explicar o drama dessas cooperativas são tanto os fatores históricos como pela baixa capacidade instalada na região de capital humano e de condições infraestruturais.

Em que pese o conjunto de recursos públicos e até de algumas ONGs aportados principalmente nas cooperativas COMARU e COMAJA, os efeitos gerados ainda estão longe de colocar a região como um centro promotor de desenvolvimento local com impactos positivos sobre as condições sociais das populações.

Dos empreendimentos coletivos pesquisados a COMAJA é sem dúvida aquele que mais acumulou experiência e *know how* e que tem tudo para se estabelecer definitivamente no mercado local, nacional e até internacional, apesar das dificuldades que ainda enfrenta.

O que se verifica, portanto, da economia da castanha do sul do Amapá é a existência de um grande potencial agroindustrial. Entretanto, será necessário haver uma ação coletiva com a participação



de governos, de empresas locais e externas, de um programa de política pública voltado para esse setor, de capacitação técnica e gerencial, do aporte de capital humano na região, enfim, de arranjos institucionais relativamente complexos a fim de que os desafios sejam superados e as possibilidades para um desenvolvimento local mais eficiente se torne uma realidade.

BIBLIOGRAFIA CONSULTADA

ANDERSON, Anthony; CLAY, Jason (Org). **Esverdeando a Amazônia**: comunidades e empresas em busca de práticas para negócios sustentáveis. São Paulo: IIEB, 2002. 202 p.

CAMPOS, Índio; MICHELOTTI, Fernando. **Arranjos Produtivos Locais como Alternativa para o Manejo Comunitário de Recursos Naturais**. Anais do I encontro da ANPPAS, Campinas, 2004.

CAMPOS, Índio; FILOCREAO, Antonio Sergio M; RIBEIRO, Adalberto Carvalho. **Relatório de pesquisa**. O extrativismo sustentável da castanha-do-brasil no sul do Amapá. Universidade Federal do Pará/UFPA. Universidade Federal do Amapá/UNIFAP. 2009. 58p.

COSLOVSKY, Salo Vinacur, **Determinantes do Sucesso na Indústria da Castanha**. IMAZON, Belém, 2005.

COSTA, Francisco de Assis. Racionalidade camponesa e sustentabilidade: elementos teórico para um programa de pesquisa sobre a agricultura familiar na Amazônia. In: **Cadernos do NAEA**, n. 12. Belém. NAEA. p. 5-48. 1994.

FERRAZ, Fernanda Pompeo de Camargo. A velocidade da inovação e o tempo da floresta: uma experiência. *In*: BENSUSAN, Nurit et al. **Biodiversidade**: para comer, vestir ou passar no cabelo? São Paulo: Peirópolis. 2006. 418 p.

FILOCREÃO, Antonio Sérgio Monteiro. **Extrativismo e capitalismo**: a manutenção, funcionamento e reprodução da economia extrativista do sul do Amapá. Macapá: Secretaria de Estado do Meio Ambiente. 2002. 169 p.

Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE. Brasília. Disponível em: <www.ibge.gov.br>. Acesso em: jan. 2007.

RIBEIRO, Adalberto Carvalho. **Capital social e redes sociais no processo organizacional de comunidades agroextrativistas no Amapá**. Tese. 294 f. (Doutorado em Desenvolvimento Socioambiental). Universidade Federal do Pará. Núcleo de Altos Estudos Amazônicos. Belém. 2008.

VALADARES, José Horta. **Cooperativismo e Associativismo no Mundo em Transformação**. SEBRAE-MG.

O PROCESSO DE TOMADA DE DECISÃO EM CADEIAS PRODUTIVAS AGROINDUSTRIAIS SOB A ÓTICA DA ECONOMIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO: UMA PROPOSTA DE ESTRUTURA ANALÍTICA

The Decision Making Process in Productive Chains under the Optics of the Transaction Costs Economy: A Proposal of Analytical Structure

Régis Rathmann

O PROCESSO DE TOMADA DE DECISÃO EM CADEIAS PRODUTIVAS AGROINDUSTRIAIS SOB A ÓTICA DA ECONOMIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO: UMA PROPOSTA DE ESTRUTURA ANALÍTICA

Alberto Silva Dutra

O PROCESSO DE TOMADA DE DECISÃO EM CADEIAS PRODUTIVAS AGROINDUSTRIAIS SOB A ÓTICA DA ECONOMIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO: UMA PROPOSTA DE ESTRUTURA ANALÍTICA

Resumo: Este artigo tem como objetivo abordar elementos teóricos já estudados sobre o processo de decisão, bem como da Economia dos Custos de Transação e da Análise Sistêmica, de forma a propor uma estrutura analítica sistêmica, multinível e interdisciplinar, que possa ser usada para o estudo da tomada de decisão de investimentos em cadeias produtivas agronegociais. Da consolidação do referencial teórico, por meio de estrutura analítica, aplicada a um estudo de caso, no caso a cadeia produtiva do biodiesel, pode-se perceber que na medida em que a *commodity* soja vai avançando nos elos da cadeia, vai se tornando um produto de maior valor agregado, cujos ativos envolvidos para seu processamento e distribuição possuem alta especificidade, o que por sua vez vai exigir dos decisores maior rigor nos seus processos decisórios (decisões estratégicas). A conjugação destes fatores resulta na celebração de contratos como minimizadores das incertezas envolvidas nestas relações.

Palavras-chave: tomada de decisão; estrutura analítica; cadeia produtiva; biodiesel.

Abstract: This article has as objective approaches theoretical elements already studied on the decision process, as well as of the Transaction Costs Economy and Systemic Analysis, in way to propose a systemic analytical structure, multilevel and interdisciplinary, that it can be used for the study of the decision process of investments in productive chains. The consolidation of the theoretical background, through



structure analytical, applied in a case study (biodiesel productive chain), it can be perceived that in the measure in that the commodity soy is going moving forward in the net-chains, it goes if turning a product of larger add value, whose assets involved for his processing and distribution possesses high specificity, which will demand from the decision takers larger rigidity in their decisions processes (strategic decisions). The conjugation of these factors results in the contracts celebration as lower of the uncertainties involved in these relationships.

Key-words: decision making; analytical structure; productive chain; biodiesel.

1. INTRODUÇÃO

Em geral, pode-se dizer que qualquer tipo de tomada de decisão envolve um processo complexo, pois depende da consideração de inúmeras variáveis que influenciam os resultados, sejam as mesmas internas, ou externas, ao ambiente de decisão. É possível, ainda, afirmar que quanto mais complexo for o ambiente que envolve o processo decisório, mais difícil este último se torna, uma vez que aumenta o número de variáveis a serem analisadas, assim como as relações entre elas tomam formatos que nem sempre permitem algum tipo de previsão.

Considerando a atual conjuntura econômica, marcada pelo aumento dos *players* mundiais e pela aceleração da reorganização dos processos produtivos, movimentos que são decorrentes da abertura das economias, do desenvolvimento e aprimoramento dos sistemas de informação, percebe-se que tomar uma decisão deixou de ser, há muito tempo, uma questão trivial.

No ambiente dos agronegócios o panorama observado não parece ser diferente. A gestão de cadeias produtivas que tenham por base *commodities* agrícolas envolve uma série de decisões específicas à mesma, o que decorre de uma crescente complexidade de elementos envolvidos em algumas delas. Isto ocorre não somente em função de sistemas produtivos cada vez mais tecnificados e pela ampliação da especificidade exigida pelos mercados demandantes, mas também de outros fatores, tais como o incremento de valor agregado de alguns produtos finais e a ampliação de opções existentes entre os insumos disponíveis.

Visando o entendimento desta complexidade que envolve as cadeias produtivas, pode-se buscar em Batalha (2001) a crítica sobre a visão tradicional de comercialização, que seria a simples venda de determinado produto. Para este autor, quando se trata de uma cadeia produtiva, deve-se entender que o conceito de comercialização é mais amplo, sendo entendido como a transmissão do produto pelos vários estágios produtivos. Esta concepção traz consigo algo de sistêmico e obriga a pensar que variações em qualquer um dos estágios pelos quais o produto passa, poderão ser sentidas nos demais estágios, como numa “reação em cadeia”.

Outro aspecto que deve ser ressaltado é a amplitude e complexidade de aspectos envolvidos em cadeias produtivas agroindustriais, o que também contribui para a complexificação da tomada de decisão. Essa deve levar em conta aspectos agrônômicos, biotecnológicos, econômicos, ambientais e sociais que estão envolvidos nos processos de produção, distribuição, comercialização e consumo, o que irá demandar, por parte dos seus agentes integrantes, uma visão sistêmica, dadas as inter-relações que irão existir entre as mais diversas variáveis destas áreas do conhecimento e de atuação produtiva.

Diante disto, o contexto e o processo de tomada de decisão dos atores envolvidos em cadeias produtivas agroindustriais estariam permeados por incertezas, assimetrias e informações incompletas, recursos e racionalidade limitados, multiplicidade de objetivos e conflitos de interesse. Isto, por si só, demanda uma preocupação orientativa do processo de formação da cadeia, na medida em que isto tende a levar a entaves no desenvolvimento da mesma, no momento em que a complexidade do processo de decisão pode comprometer o fornecimento do principal produto em várias etapas do processo de produção.

Em função das características que envolvem o processo de decisão dentro de cadeias produtivas, deve-se envolver na análise da tomada de decisão o estudo do maior número de variáveis possíveis, como: características pessoais (emoção, instinto, intuição e racionalidade), valores pessoais, objetivos, ambiente socioeconômico, estrutura de produção, localização, entre outros. Tal fato deriva da multiplicidade de inter-relações existentes, bem como das diferentes naturezas dos elos produtivos e dos interesses distintos entre estes, os quais passam pela produção primária, ou agrícola, para chegar à produção industrial e por fim ao consumidor final, propriamente dito.

Um exemplo da multiplicidade de inter-relações existentes entre as variáveis que envolvem uma cadeia produtiva parece advir da introdução do biodiesel na matriz energética brasileira, e, por consequência, também na matriz do Rio Grande do Sul. Essa alternativa aumenta as possibilidades, em especial para os produtores rurais de oleaginosas, de escoarem sua produção. Assim, diante de um maior volume de alternativas, se complexifica a tomada de decisão não somente do elo a montante, mas de toda a cadeia, pois o ato de decidir deve agora ser desenvolvido levando-se em conta um maior número de aspectos e alternativas de mercado.

Dada a multiplicidade de variáveis existentes no ambiente de inserção, os atores devem estar capacitados a reconhecer, e a aproveitar, as oportunidades potencialmente lucrativas. Isto pressupõe uma dinamicidade que amplia a incerteza das etapas seguintes das cadeias produtivas envolvidas nas opções disponíveis ao produtor. Ou seja, enviar grãos para a produção de óleo ou outros produtos, assim como enviar óleo para produção de alimento ou de combustível, passa a ser uma decisão definidora do abastecimento de cadeias distintas, que competem, então, pelo mesmo tipo de insumo.

Diante deste cenário, ressalta-se a importância da tomada de decisão como ponto básico da atividade administrativa e da gestão de organizações. De acordo com Freitas *et al.* (1997, p.51), "***a atividade de tomar decisões é crucial para as organizações. Esta atividade acontece todo o tempo, em todos os níveis, e influencia diretamente o desempenho da organização***".

Com base nestes elementos, é possível afirmar que a tomada de decisão de investimento em cadeias produtivas agroindustriais, deve levar em conta tanto características endógenas quanto exógenas, tais como a especificidade e a frequência do ativo a ser comercializado, bem como o nível de informações e o tipo de decisão a ser realizada no processo de tomada de decisão.

A diversidade de variáveis a serem observadas para este processo, o qual antecede a tomada de decisão propriamente dita, demonstra que o mesmo tem elevado grau de complexidade, o que dificulta a sua realização. Neste sentido, tentativas de consolidar os referenciais teóricos que tratam desta temática podem propiciar aos mais diversos agentes observar e entender este processo, de forma a que os mesmos possam realizar seus investimentos minimizando o risco inerente aos mesmos.



O objetivo deste estudo está relacionado à essa ideia, ou seja, a partir de uma pesquisa bibliográfica abordar elementos já estudados sobre o processo de decisão, bem como elementos da Economia dos Custos de Transação e da Análise Sistêmica, de forma a propor uma estrutura analítica sistêmica, multinível e interdisciplinar, que possa ser usada para o estudo da tomada de decisão de investimentos em cadeias produtivas agronegociais.

2. O PROCESSO DE TOMADA DE DECISÃO

A teoria clássica do processo de tomada de decisão deriva da Escola de Economia Clássica, tendo como seus pressupostos, entre outros, o entendimento de que os indivíduos possuem informações completas acerca das possibilidades de decisão, racionalidade plena na escolha das opções e princípio maximizador de utilidade.

Porém, a partir dos primeiros trabalhos do Professor Herbert Simon, na década de 1930, tais premissas começam a ser contestadas. Simon (1945) sugeriu que os seres humanos não são completamente racionais, mas racionalmente limitados. Além disso, de acordo com Simon (1977) e Leibenstein (1976), o agente econômico nem sempre é um maximizador, mas procura alcançar objetivos satisfatórios, escolhendo uma alternativa que atenda a determinados critérios de decisão, sem que esta seja obrigatoriamente a única ou a melhor opção disponível.

Deve-se mencionar que os pressupostos de Simon derivam da Psicologia e, como tal, estão focados na análise do comportamento dos agentes individuais, comportamento esse que acaba por influenciar os sistemas. Suas ideias modificaram a forma de se entender e estudar o processo de decisão, inclusive quando está inserido no contexto das organizações.

No ambiente organizacional as decisões estão muito relacionadas com o rumo do empreendimento. Freitas *et al.* (1997) afirmam que é por meio de suas decisões que os administradores procuram conduzir seu negócio a uma determinada situação. Para Simon (1945, p. 54):

as decisões são algo mais do que simples proposições factuais. Para ser mais preciso, elas são descrições de um futuro estado de coisas, podendo essa descrição ser verdadeira ou falsa, num sentido empírico. Por outro lado, elas possuem, também, uma qualidade imperativa, pois selecionam um estado de coisas futuro em detrimento de outro, e orientam o comportamento rumo à alternativa escolhida.

Dessa forma, pode-se dizer que uma decisão baseia-se em conhecimentos acerca de determinadas relações de causa-efeito das opções disponíveis, visando escolher alternativas que levem às consequências preferidas.

Neste contexto, existem inúmeras variáveis que interferem no processo decisório. Para Freitas *et al.* (1997) seriam relevantes para as decisões concernentes às organizações: a) seus objetivos; b) os critérios de racionalidade e de eficácia; c) as informações (falta ou excesso, situação de incerteza, complexidade e conteúdo); d) raciocínio; e) valores; f) crenças; e g) recursos.

Em virtude, inclusive desta amplitude de variáveis envolvidas, torna-se necessário que o administrador dedique um tempo considerável ao processo decisório, pois esse é o núcleo e a atividade essencial

dos administradores. Conforme Ansoff (1965), no entanto, as exigências em relação ao tempo do responsável pela tomada de decisões parecem ser sempre superiores ao total do tempo que este dispõe, o que acaba fazendo com que o processo de decisão não seja feito da forma mais adequada.

De acordo com Simon (1972, p.19) e ponderando a questão do tempo utilizado em um processo de decisões, estas podem ser de dois tipos: decisões programadas e decisões não programadas.

As decisões são programadas na medida em que são repetitivas e rotineiras, havendo já um processo definido para sua abordagem, dispensando assim a necessidade de retroalimentação constante. Nos agronegócios pode-se associar esse tipo de decisão aos fatores técnicos e operacionais de produção.

As decisões serão não programadas na medida em que forem novas, não estruturadas e de efeitos relevantes no sistema. Diante destas questões não existirá um método pré-fixado para tratar o problema, em função da estrutura complexa e da diversidade de variáveis que podem se apresentar.

Pode-se dizer, então, que a decisão não programada é o tipo de decisão mais comum existente atualmente, principalmente em função do processo de abertura constante das economias nacionais para mercados globais e acirramento da concorrência. Esses processos irão influenciar as estruturas das cadeias produtivas agroindustriais, exigindo novos arranjos de processos produtivos e de relação com *stakeholders* organizacionais, fazendo com que cada vez mais o consumidor passe a ser o indutor do processo produtivo, havendo desta forma maior imprevisibilidade nas decisões organizacionais.

Outro elemento a ser considerado é que dentro de uma organização as decisões podem ter três níveis, ou contextos. O primeiro é o nível operacional, onde o processo visa assegurar que as atividades operacionais serão bem desenvolvidas, sendo estas decisões programáveis e os procedimentos a serem seguidos estáveis.

Já as decisões de nível tático normalmente são relacionadas ao controle administrativo e ao processo de operações de controle, sendo que neste nível é necessário um determinado grau de antecipação, ou seja, de planejamento *ex ante* e mensuração de efeitos *ex post*.

Por fim, as decisões em nível estratégico englobam a definição de objetivos, política e critérios gerais de planejamento do curso da organização, tudo com o propósito de desenvolver estratégias para que a organização seja capaz de atingir seus objetivos gerais (SIMON, 1972; DRIVER et al, 1990; FREITAS et al, 1997).

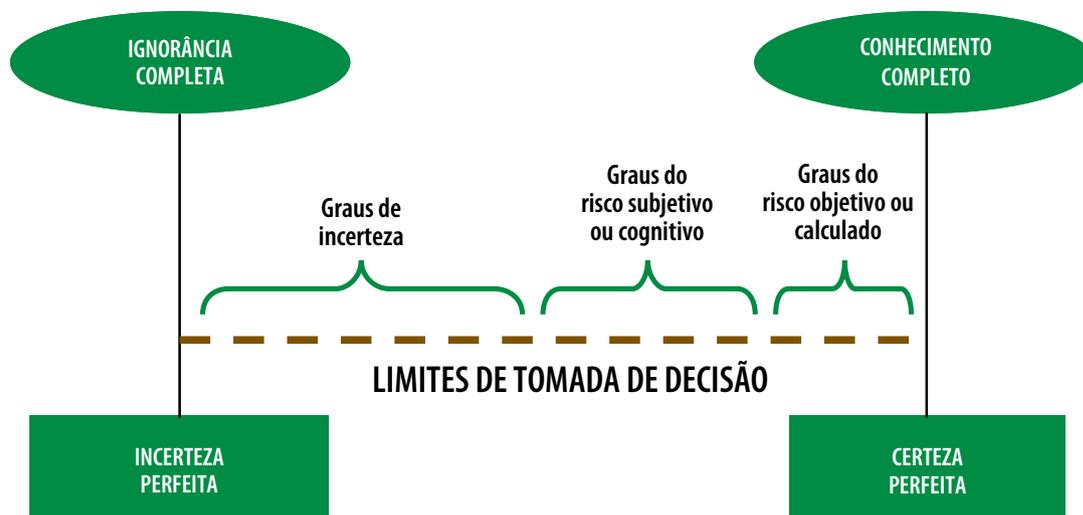
Além das questões abordadas até aqui, outros aspectos podem influenciar a tomada de decisão, só que agora ligadas ao agente tomador de decisão. Entre estes aspectos está o nível de informação existente.

2.1 O Nível de Informações na Tomada de Decisão

Outra variável relevante na tomada de decisão, que está inter-relacionada aos tipos de decisão relatados anteriormente, é o nível de informações. Conforme Davis e Olson (1987), a informação de um tomador de decisão pode variar desde o conhecimento perfeito (certeza perfeita), passando pelo risco, até a incerteza perfeita (ignorância completa), sendo que quanto maior for a incerteza, maior o grau de risco envolvido numa decisão, conforme a Figura 1.



Figura 1 - A disponibilidade de informações e os limites da tomada de decisão.



Fonte: Davis e Olson (1987).

Para estes mesmos autores é mais comum a tomada de decisão sob condições de variação nos graus de risco e de incerteza. O risco é um estado de conhecimento onde o tomador de decisão está consciente dos problemas que enfrenta, mas não tem certeza a respeito dos resultados da aplicação do plano de ação. Neste sentido, pode-se dizer que existem dois tipos de risco, identificados como risco objetivo ou calculado, e risco subjetivo ou cognitivo.

O **risco objetivo** é aquele onde a probabilidade de ocorrência de um determinado evento pode ser mensurada, seja mediante histórico de dados ou *a priori*. Pode-se observar que conforme varia negativamente a disponibilidade de informações, diminuiu a possibilidade de mensuração do risco, havendo a transição para a decisão sob condição de **risco subjetivo**. Este se caracteriza por ocorrer quando a probabilidade de ocorrência de um evento é determinada subjetivamente, ou seja, baseando-se a decisão fundamentalmente na intuição, que deriva da experiência e da familiaridade com uma determinada situação, que por isso relaciona-se com a cognição.

Diante disso, conforme cresce em complexidade o ambiente e a quantidade de informações disponíveis, o processo de tomada de decisão varia desde a certeza perfeita à incerteza perfeita.

Em geral, estes opostos não são atingidos, o que por um lado decorre do fato do limite cognitivo do ser humano, o qual impede que esse possa ter conhecimento completo de um fato ou da consequência futura de uma decisão. E por outro lado a ignorância completa é rara, pois os seres humanos são dotados de uma racionalidade que, ainda que incompleta, permite aos mesmos antecipar fatos, muitas vezes em função de seus instintos (SIMON, 1986).

A ampliação dos estudos sobre a tomada de decisão fez com que vários autores propusessem modelos e pressupostos acerca destes. O próximo item faz uma abordagem acerca destes, enfatizando os elementos escolhidos para a estrutura analítica que se quer elaborar.

2.2 Pressupostos e Modelos de Tomada de Decisão

A maioria dos modelos elaborados sobre os processos decisórios parte do pressuposto da racionalidade plena, que envolve a idéia do indivíduo maximizador e possuidor de todas as informações tendo total controle sobre os efeitos do processo de tomada de decisão. Estes modelos são denominados de Modelos Racionais de Tomada de Decisão, sendo usados geralmente por organizações que pesam suas opções e calculam níveis de risco ótimos. Assim, acreditam ser possível minimizar a incerteza, possibilitando uma decisão que assegura o sucesso da ação com efeitos duradouros (STONER e FREEMAN, 1985).

No entanto, para um grupo de autores, como Dewey (1933), Kepner e Tregoe (1965), Archer (1980) e Bethlem (1987), nenhuma abordagem do processo de decisão é capaz de garantir que a decisão seja a certa, mas tentam garantir que os gestores que usam uma abordagem racional e sistemática tenham mais probabilidade de chegarem a soluções satisfatórias.

Para esses, a operacionalização deste modelo dá-se mediante a execução de quatro estágios principais: a) exame da situação (consiste da definição do problema, da identificação dos objetivos da decisão e do diagnóstico das causas); b) criação de alternativas (consiste da busca de alternativas); c) avaliação das alternativas e seleção da melhor; e d) implementação e monitoramento da decisão (consiste do planejamento, da implementação e do monitoramento da mesma).

Já para Davis (1988) o processo decisório é composto de cinco fases, indivisíveis. Estas fases, mesmo variando de caso em caso, são aplicáveis em geral a todos os tipos de empreendimentos, pois seus objetivos são praticamente os mesmos.

Segundo esse autor, o processo decisório consiste de inicialmente se identificar, ou formular, quais alternativas estão à disposição para a escolha. Em seguida vem a fase onde são examinados todos os fatores que influenciam o valor e risco, ou seja, são identificados os fatores influentes relevantes. Então são avaliadas, e analisadas, cada alternativa em termos dos objetivos e dos requerimentos necessários para que esses sejam alcançados. A partir disso, deve ser estabelecido e comparado um *ranking* de escolhas para finalmente ser selecionada a alternativa que provê o melhor, e mais aceitável, curso de ação. O fluxo entre estas fases pode ser observado na Figura 2.

Figura 2 - As Cinco Fases do Processo Decisório.



Fonte: Adaptado de Davis (1988).

No entanto, as relações socioeconômicas atuais, muito mais interativas e influenciadas por fatores oriundos de vários meios, fazem com que esses modelos pareçam distantes da aplicabilidade geral. Eles tangenciam a ideia de que o ser humano tem o domínio de todas as variáveis, porém, sabe-se que estes não tomam suas decisões somente desta forma. Em vez disso, estes tendem a usar o que Simon (1945) chama de racionalidade limitada.



Mais do que isso, de acordo com Tversky e Kahneman (1971), os seres humanos também decidem com base em regras empíricas, as quais são chamadas de heurísticas, dificilmente passíveis de previsibilidade ou padronização. Ambas as características remetem ao fato de que tendências também influenciam a tomada de decisão.

A racionalidade limitada mostra que os tomadores de decisão, frequentemente, decidem com base em uma assimetria de informações, ou seja, os mesmos não percebem todos os fatores que podem influenciar a natureza do problema e de suas possíveis soluções. Isto deriva, entre outros fatores, da incapacidade do ser humano em organizar e trabalhar com grande quantidade de informações, o que se deve essencialmente aos seus limites cognitivos.

Assim, ao invés de buscar a decisão perfeita, ou ideal, os administradores aceitam uma decisão apenas satisfatória, em vez de maximizar ou encontrar a decisão ótima (SIMON, 1945).

Outro aspecto presente na tomada de decisão são os princípios heurísticos, ou regras empíricas, que em geral simplificam a tomada de decisão. Entende-se por heurística o método de tomada de decisão que se desenvolve por meio de linhas empíricas, usando-se deste para encontrar soluções ou respostas. Em geral, conforme Bazerman (1988), três heurísticas podem aparecer na tomada de decisão: disponibilidade, representatividade e ancoragem e ajuste.

Frente a estes pressupostos, adotar-se-á como base neste estudo *o Modelo Decisório de Racionalidade Limitada de Simon*. Deve-se mencionar que este leva em conta os pressupostos mencionados anteriormente, quais sejam: racionalidade limitada e heurística. De acordo com Simon (1977) tomar uma decisão compreende as seguintes ações: 1) achar ocasiões para tomar uma decisão; 2) achar possíveis cursos de ação; 3) escolher os cursos de ação e; 4) avaliar as escolhas passadas.

Ainda para Simon (1977) a decisão compreende quatro fases principais, as quais são indivisíveis e complementares, estando também envolvidas por um constante *feedback*.

A primeira fase (inteligência ou investigação) compreende a análise do ambiente, na qual é realizada a coleta e o processamento de informações de forma a se identificar as oportunidades e ameaças. Já a segunda fase (concepção ou desenho) consiste de analisar os possíveis cursos de ação, formular o problema, construir e analisar as alternativas viáveis para uma situação que requer decisão. A terceira fase (escolha) é aquela onde se escolhe uma determinada linha de ação, dentre as alternativas disponíveis, ou viáveis, sendo esta escolha determinada por um número restrito de informações captadas, em função da limitação de racionalidade e de cognição. Esta também pode ser chamada de fase da implementação da decisão escolhida. Por fim, a quarta fase (revisão) consiste de avaliar as escolhas passadas, de forma a retroalimentar o sistema futuro por meio do aprendizado passado.

Os modelos de decisão vão com o tempo se sofisticando, até que se perceba que todos têm características comuns. Verifica-se, por exemplo, que o processo de tomada de decisão é acurado, e por muitas vezes seu sucesso depende da quantidade de informações que se dispõe, bem como dos possíveis resultados da aplicabilidade de planos de ação determinados por estas variáveis.

3. A ECONOMIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO (ECT)

No âmbito do trabalho realizado, busca-se apoio no referencial teórico da Economia dos Custos de transação (ECT) para que se possa verificar o papel da incerteza, frequência, estrutura de informação e especificidade dos ativos no processo decisório que compõe cadeias produtivas baseadas em produtos agroindustriais.

A ECT está inserida no contexto da Nova Economia Institucional (NEI) – tendo como precursor o trabalho de Coase (1937), *The Nature of the Firm*, que é uma vertente da economia que procura mais do que somente analisar os custos de produção, admitindo que também existem custos associados às transações (atos de compra e venda). Esta abordagem considera que, uma vez atuando em um ambiente institucional carregado de incertezas, as empresas utilizam nas suas transações instrumentos de normalização, os contratos, que visam resguardá-las em caso de não cumprimento de termos ou de ganhos adquiridos na operação (COASE, 1937).

A Economia dos Custos de Transação (ECT) pretende explicar as diferentes formas organizacionais prevalentes no mercado. Entre seus pressupostos, destaca-se que as empresas estão imersas em um ambiente de racionalidade limitada, caracterizado pela incerteza e informação imperfeita. Assim, dessas características, decorrem os custos de transação, cuja minimização vai explicar os diferentes arranjos contratuais que cumprem a finalidade de coordenar as transações econômicas de maneira eficiente (WILLIANSON, 1985).

Nesse sentido, como referido anteriormente, pode-se mencionar as cadeias produtivas que tenham por base *commodities* agrícolas como imersas neste mesmo ambiente, o qual tem sua complexidade potencializada por aspectos como a sazonalidade e a natureza biológica inerentes à produção agropecuária. Desta forma, a organização ideal da cadeia produtiva deveria possibilitar a minimização dos custos de transação, os quais oscilariam de acordo com os atributos da mesma: complexidade e incerteza quanto aos resultados; especificidade dos ativos envolvidos; frequência e duração das transações; dificuldade de mensuração do desempenho das instituições.

No entanto, em função dos aspectos presentes na mesma, longe da lógica de minimização, deveria se buscar a melhor combinação desses fatores de modo a possibilitar a garantia de custos de transação apropriados à manutenção econômica da cadeia.

Assim, o propósito das propriedades agrícolas, das empresas, ou seja, da cadeia produtiva de forma geral, é diminuir os custos de transação, estando incluídos nestes todos os custos necessários para mover o sistema econômico. Estas transações são realizadas entre agentes econômicos, seja para trocar bens, seja para permutar serviços.

Ao realizarem as trocas, os agentes engajam-se em transações, as quais distinguem-se por três características básicas (WILLIANSON, 1985): a) Frequência: característica relacionada ao número de vezes que dois agentes realizam certas transações, as quais podem ocorrer uma única vez ou se repetir dentro de uma periodicidade. Nesta, a reputação e a confiança têm papéis centrais, pois impedem que um dos agentes rompa algum contrato por comportamento oportunístico; b) Incerteza: está associada a fatos ou efeitos não previsíveis. É uma característica que pode levar ao rompimento de um contrato de forma não oportunística e; c) Especificidade dos Ativos: é a perda de valor dos ativos envolvidos em uma determinada transação, quando a mesma não se concretizar.



De acordo com Willianson (1985), para compreender o fenômeno das transações e, por consequência, a teoria da Economia dos Custos de Transação, faz-se necessário analisar algumas características dos agentes envolvidos, especificamente o oportunismo e a racionalidade limitada.

Para o autor, o oportunismo implica no reconhecimento de que os agentes não apenas buscam o autointeresse, mas podem fazê-lo rompendo contratos já firmados a fim de apropriar-se de rendas associadas àquela transação. Contudo, ainda identificam-se três razões para os indivíduos manterem os contratos: reputação, garantias legais firmadas nos contratos e princípios éticos.

Quanto à racionalidade limitada, Willianson (1985) afirma que os agentes desejam ser racionais, mas só conseguem sê-lo parcialmente. A limitação surge da complexidade do ambiente que cerca as decisões dos agentes, fazendo com que os mesmos não atinjam a racionalidade plena, bem como dos limites cognitivos do ser humano.

Visando minimizar o oportunismo dos agentes, mediante o estabelecimento de normas a serem cumpridas, ou seja, estabelecer as regras do jogo, tem relevância a elaboração de contratos. Em suma, ao se efetuar um contrato pretende-se reduzir os custos de transação, o que ocorre em virtude da minimização dos custos de barganha a *ex post*.

Os aspectos aqui apresentados podem servir de suporte ao entendimento dos fatores que influenciam a tomada de decisão nos diferentes elos da cadeia produtiva, propondo como os agentes podem definir como se tratará determinado tipo de contrato. A racionalidade limitada e os contratos incompletos tornam complexa a elaboração de contratos que contenham todas as possibilidades futuras.

Aliado a isso, tem-se o fato de que os agentes possam vir a comportar-se de maneira oportunística, bem como existe a possibilidade de existir especificidade nos ativos. Assim, o princípio básico que a teoria demonstra é de que as organizações buscarão o alinhamento entre as características das transações e as características dos agentes, dentro de um ambiente institucional.

Diante disso, Williamson (1985) propõem que a firma determinará se um contrato particular partirá do pressuposto de uma pura relação de mercado, se preferirá uma forma contratual mista, ou se haverá a necessidade de uma integração vertical da atividade produtiva, necessária para elaborar o bem ou serviço, que seria oriunda de uma determinada transação.

Zylbersztajn (1996) cita que em casos onde a especificidade dos ativos é baixa não há a necessidade de forte controle sobre a transação, esta deverá ocorrer livremente no mercado. Ao contrário, quanto mais específico for um ativo e quanto mais sujeita à firma estiver a ação oportunista dos agentes, maior é a tendência para que a transação seja controlada, chegando-se ao extremo da integração vertical da atividade.

De maneira geral, as *commodities* agrícolas possuem baixa especificidade, cabendo, portanto, ao mercado a transação necessária para a aquisição do insumo, sem a necessidade de contratos. Porém, quando uma *commodity* começa a ter especificidades de características para usos determinados, pode-se passar a ter uma oferta cativa do produto. Serve como exemplo disso a obrigatoriedade da adição de biodiesel ao óleo diesel a partir de 2008.

Este movimento faz com que as indústrias, mesmo diante de um ativo de baixa especificidade, estejam promovendo a realização de contratos de fornecimento com determinadas cooperativas e estas com

produtores rurais de soja do RS, para que se alcance escala de fornecimento de grão necessária para suprir a demanda das usinas produtoras de biodiesel.

4. AS INTER-RELAÇÕES EXISTENTES NO REFERENCIAL: PROPOSIÇÃO DE UMA ESTRUTURA ANALÍTICA

Neste capítulo buscar-se-á, a partir da revisão bibliográfica de elementos relacionados à Teoria da Decisão e da Economia dos Custos de Transação, estabelecer uma relação entre estas duas teorias, de maneira a que se permita a estruturação de um escopo analítico para o estudo do processo decisório em cadeias produtivas agroindustriais que tenham como base *commodities* agrícolas, sob a ótica dos custos de transação.

Tendo em vista a complexidade e dinamicidade inerentes ao ambiente no qual os atores das cadeias produtivas estão inseridos, evidencia-se a racionalidade limitada dos tomadores de decisão, bem como a assimetria de informações existente nos mais variados processos de tomada de decisão.

Os níveis de racionalidade e de perfeição da informação, por sua vez, variam de acordo com a situação sobre a qual decisões são tomadas, que podem transitar desde uma tomada de decisão rotineira (operacional) até decisões complexas, que envolvem uma série de variáveis de difícil mensuração e que, devido a isso, adquire contornos estratégicos para os decisores em questão.

Além disso, observa-se que uma característica dos indivíduos influencia diretamente o processo decisório em cadeias produtivas com base em *commodities* agrícolas, a qual é destacada por Williamson (1975) como sendo o oportunismo, que confere um maior nível de incerteza aos processos de tomada de decisão nestas cadeias. Aliado aos níveis de incerteza, tem-se, da mesma forma, variações na frequência com que as transações ocorrem, bem como na especificidade dos ativos envolvidos nestas transações.

A partir desses elementos-chave destacados pela Economia dos Custos de Transação é que se propõe analisar o processo decisório dos atores pertencentes às cadeias produtivas em questão. Primeiramente, parte-se de uma transação que envolve os seguintes elementos: alta frequência de transações, baixo nível de incerteza relacionado às informações necessárias para a tomada de decisão e baixa especificidade dos ativos envolvidos nesta transação.

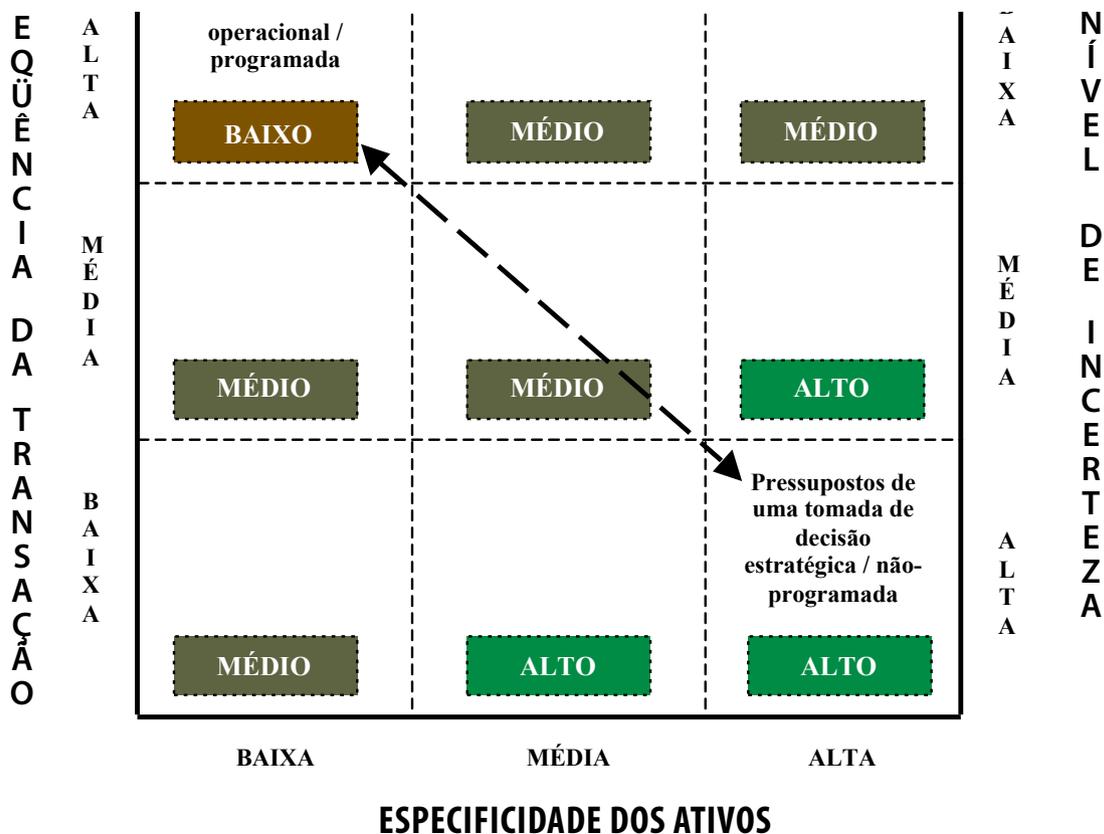
Em uma transação com estas características, onde existe um baixo nível de informações necessárias para a tomada de decisão, em decorrência da alta frequência com que estas transações ocorrem e que, por sua vez, acaba por reduzir a incerteza relacionada à este tipo de transação, propõem-se que os agentes envolvidos em tal decisão se utilizem dos pressupostos de uma tomada de decisão operacional/programada (Figura 3).

No outro extremo, verifica-se uma situação inversa, ou seja, uma transação envolvendo ativos de alta especificidade, cuja frequência da transação é baixa e os níveis de incerteza relacionados à tal decisão são altos. Neste tipo de decisão, propõe-se que os decisores envolvidos em tal processo se utilizem dos pressupostos de uma tomada de decisão estratégica/não programada (Figura 3), o que envolve a necessidade de planejamento, a busca de um alto nível de informações e uma análise apurada e detalhada destas informações para dar subsídio à escolha a ser feita.



Cabe salientar que existem situações intermediárias que não estão localizadas nem em um extremo e nem em outro, sendo que, de acordo com as características de cada transação, poderá ocorrer a adoção de práticas inerentes a ambos os tipos de decisão.

Figura 3 – Estrutura analítica proposta.



Fonte: Elaborado pelos autores.

4.1 Exemplificando a Aplicação da Estrutura Analítica para o Processo de Tomada de Decisão em Cadeias Produtivas Agroindustriais

Visando exemplificar uma possível aplicação da estrutura analítica proposta, cita-se a cadeia produtiva do biodiesel, no Rio Grande do Sul (RS), a qual vem se organizando nos últimos anos de forma a ofertar esse combustível renovável para a comercialização. O motivo da escolha dessa cadeia recai, tanto sobre a multiplicidade de aspectos envolvidos, que complexificam o processo de tomada de decisão dos atores envolvidos, quanto sobre a amplitude da mesma, que quando analisada demonstra existirem pelo menos três diferentes produtos com diversificadas lógicas no que tange as suas especificidades.

O biodiesel é um dos tipos existentes de biocombustíveis, proveniente da chamada agroenergia, e até mesmo um componente da chamada bioenergia. Para sua obtenção, é necessária a adição de um óleo vegetal ao metanol ou ao etanol, tendo-se como catalisador a soda cáustica. Este é o processo mais amplamente utilizado – chamado de transesterificação, e preferencial no Brasil para a obtenção de

biodiesel, porém deve-se considerar existirem pelo menos outros quatro processos que permitem sua produção.

Deve-se mencionar que a formação desta cadeia produtiva advém da inserção do biodiesel na matriz energética brasileira a partir da criação de seu marco regulatório, por meio da Lei nº 11.097/2005, publicada no Diário Oficial da União em 13/01/2005.

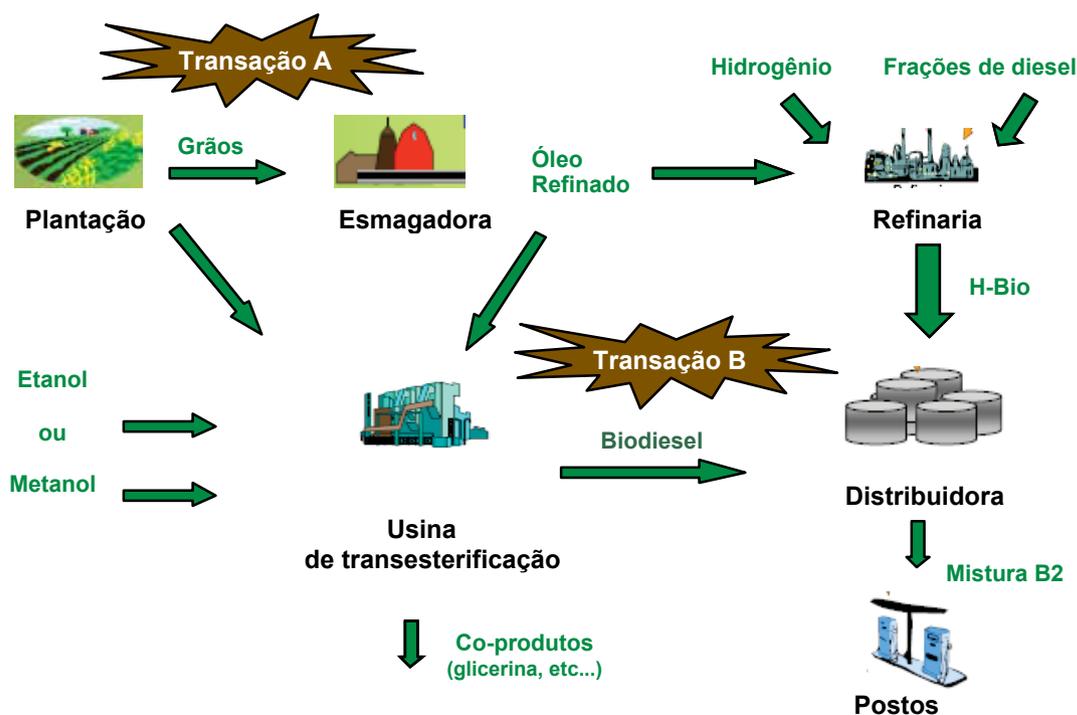
Nesta é apontada a obrigatoriedade do uso de B2 (biodiesel a 2% em 98% de óleo diesel) a partir de 2008, subindo esta proporção para 5% no chamado B5, a partir de 2013, o que gera uma necessidade de oferta de 800 milhões de litros/ano de biodiesel no Brasil, enquanto que no RS, se levado em conta o consumo atual de óleo diesel, aproximadamente 45 milhões de litros/ano de biodiesel (ANP, 2006).

Em virtude disso, investimentos vêm sendo feitos para a instalação de usinas de biodiesel, os quais visam tanto atender a essa demanda interna, quanto à possibilidade futura de demanda externa, dada a tendência global de busca por alternativas renováveis de energia. Em consonância a esta tendência, pode-se observar que já existem sete usinas em operação, e outras 45 em fase de construção ou projeto no Brasil, sendo que no estado do RS, ainda em 2007, entrarão em funcionamento três usinas de biodiesel (ANP, 2006).

Esse movimento vem criando um mercado e uma cadeia produtiva de biodiesel no Brasil e no RS (conforme a Figura 4), devendo-se mencionar que a necessidade de suprimentos da cadeia não se restringe somente à oferta de óleo refinado às usinas para a obtenção do biodiesel, pois a mesma possui uma maior amplitude.

A mesma envolve inicialmente a necessidade de oferta de grãos oleaginosos por parte dos produtores rurais (sejam estes individualmente ou organizados por meio de cooperativas), passando pelas indústrias esmagadoras, as quais são responsáveis por fornecer o óleo necessário para a reação que produz o biodiesel, e pelas usinas produtoras de álcool – este necessário para a reação de transesterificação, da qual se obtém o combustível. Assim, quando elaborado nas usinas, este segue para as refinarias e distribuidoras para ser misturado ao óleo diesel, para finalmente chegar aos postos de comercialização de combustíveis, e assim ao consumidor final.

Deve ser ressaltado que a soja é a única oleaginosa, atualmente, capaz de garantir o suprimento da cadeia, representando cerca de 90% da produção total desta variedade no Brasil. Mesmo sendo o teor de óleo da mesma relativamente baixo perante as demais culturas oleaginosas do Brasil (enquanto a soja tem 18% de óleo, o girassol, por exemplo, chega a ter 48% de óleo em sua composição), esta é a cultura preferencial para a produção de biodiesel especificamente no RS (IBGE, 2006; CONAB, 2006).

**Figura 4 – Cadeia produtiva do biodiesel no Rio Grande do Sul.**

Fonte: Elaborado pelos autores com base em MME (2006).

Pode-se identificar existirem, ao longo da referida cadeia, pelo menos duas transações comerciais, as quais possuem lógicas distintas. A primeira (denominada na Figura 4 como Transação A) é a comercialização da soja em grão entre o produtor rural (seja este individual ou representado por uma cooperativa) e a esmagadora. Deve-se mencionar que especificamente no RS, esta relação é feita diretamente com a usina produtora de biodiesel, na medida em que esta possui junto à sua unidade a estrutura de esmagamento da soja para extração do óleo, do qual por meio da reação de transesterificação se obtém o biodiesel.

Vem predominando no RS, dada a necessidade de escala e de oferta constante de oleaginosas, o estabelecimento de contratos de fornecimento de soja entre as cooperativas regionais e as usinas. Estes obrigam que a cooperativa ofertante faça a entrega semanal, junto a usina, de pelo menos 25% do total de soja prevista em contrato para o mês em vigor, sendo pago o preço de mercado vigente quando da entrega. Deve-se mencionar que o preço comercializado previsto pelos contratos é estipulado pelo mercado, ou seja, aquele que esteja em vigor quando da entrega da soja na usina de biodiesel.

Já a segunda transação (denominada de Transação B) é a comercialização do biodiesel entre a usina e a distribuidora de combustíveis. Neste sentido, dada a atual configuração da cadeia produtiva do biodiesel no RS, esta necessariamente ocorre entre uma das três usinas de produção de biodiesel e a

Refinaria Alberto Pasqualini, dado que esta última possui (conforme estipulado pela Lei nº 11.097/2005) a exclusividade da mistura de 2% de biodiesel a 98% de óleo diesel.

Deve-se mencionar que esta transação comercial é feita no Brasil exclusivamente por meio de leilões de comercialização da Agência Nacional de Petróleo (ANP), sendo, nos mesmos, estipulados o preço, a quantidade e a data e local entrega do combustível.

Estas duas transações possuem características, no que tange à estrutura analítica proposta, distintas. A Transação A, tem como produto final a soja, notadamente uma **commodity** agrícola e assim um ativo de baixa especificidade. Ainda pode-se observar que a necessidade de uma oferta constante de oleaginosas por parte dos produtores rurais às usinas requer uma alta frequência de transação, o que fica caracterizado por meio da estipulação de contratos de fornecimento entre as partes. Diante disso, minimizam-se as incertezas e assimetrias nesta relação, caracterizando, conforme a Figura 5, uma decisão operacional ou programada.

Finalmente, no que se refere à transação B, o produto final (no caso o biodiesel) possui alta especificidade, o que se denota pelas exigências da ANP acerca do cumprimento de uma série de características para que combustíveis sejam comercializados no Brasil. Isto acaba por conferir altas incertezas na transação, pois o não cumprimento de qualquer exigência técnica e característica anulam a transação realizada em leilão.

Os leilões de comercialização, os quais exigem a entrega do biodiesel ao longo de um ano, refletem a situação da atual obrigatoriedade de lei, qual seja, ainda de uma pequena proporção de mistura de biodiesel ao óleo diesel. Diante disto se demanda uma baixa frequência de transação, caracterizando, desta forma, conforme a Figura 5, decisões estratégicas e não programadas.

Diante disso pode-se observar que ao longo da cadeia produtiva de biodiesel diferentes tipos de decisão ocorrem – que variam desde a decisão mais simples, ou operacional, até mesmo decisões com maior nível de complexidade, ou estratégicas.

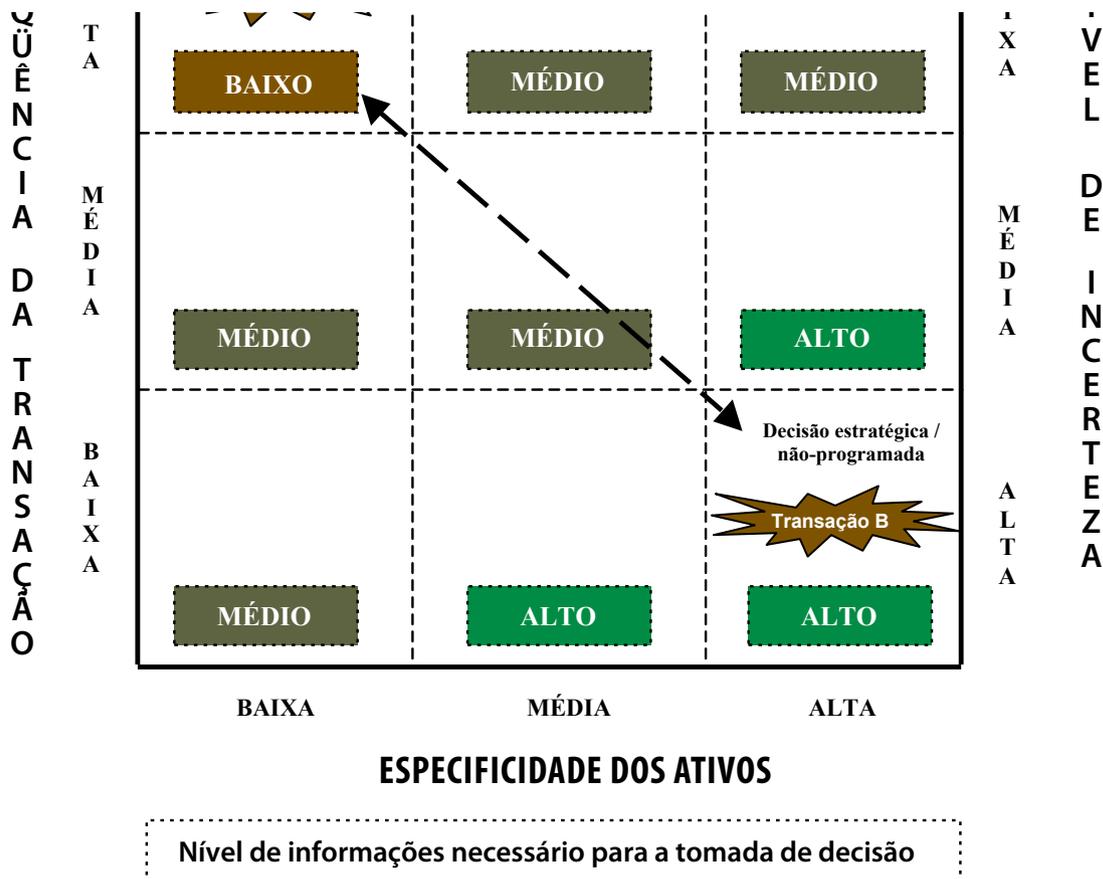
Além disso, percebe-se que na medida em que a **commodity** soja vai avançando nos elos da cadeia, de montante a jusante, vai tornando-se um produto de maior valor agregado, cujos ativos envolvidos para seu processamento e distribuição possuem maior especificidade, o que também, por sua vez, vai exigir dos decisores maior rigor nos seus processos decisórios.

Tais circunstâncias mostram que, ao longo da cadeia em questão cresce em complexidade a decisão, o que deriva, entre outros fatores, da necessidade de informações disponíveis. Assim, o processo de tomada de decisão varia desde a baixa incerteza até a alta incerteza.

Mais do que isso, o estabelecimento de contratos nas duas principais transações existentes ao longo da cadeia refletem, por um lado, o reconhecimento dos atores de seus limites cognitivos e, por outro, por meio desse mecanismo os mesmos procuram minimizar o risco inerente às suas decisões, podendo assim conhecer as consequências futuras de uma determinada ação.



Figura 5 – Aplicação da estrutura analítica proposta para a cadeia produtiva do biodiesel no Rio Grande do Sul.



Fonte: Elaborado pelos autores.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente trabalho teve como objetivo propor uma estrutura analítica, que dê suporte às análises dos processos de tomada de decisão dos atores envolvidos em cadeias produtivas que tenham como base *commodities* agrícolas à luz da Economia dos Custos de Transação.

Ao se considerar uma cadeia produtiva como a do biodiesel, por exemplo, percebe-se que na medida em que a *commodity* soja vai avançando nos elos da cadeia, de montante a jusante, vai se tornando um produto de maior valor agregado, cujos ativos envolvidos para seu processamento e distribuição possuem alta especificidade, o que também, por sua vez, vai exigir dos decisores maior rigor nos seus processos decisórios, o que parece reforçar o papel dos contratos como minimizadores das incertezas envolvidas nestas relações.

Diante disso, a cadeia produtiva pode demandar, em futuro próximo, o desenvolvimento de variedades de soja com maior percentual de óleo, aumentando assim a especificidade deste ativo, ou seja, gerando grãos com fins diferenciados, levando o peso do processo decisório para o início da cadeia produtiva. Neste cenário, a soja atualmente existente permaneceria sob a lógica de **commodity**, para fins de alimentação humana e animal, e a nova variedade seria desenvolvida com a finalidade específica de produção de biodiesel.

Sendo assim, o contexto e o processo de tomada de decisão dos atores envolvidos na cadeia produtiva do biodiesel do RS, ao inserirem-se como produtores desta, estariam definidos por incertezas, assimetrias e informações incompletas, recursos e racionalidade limitados, multiplicidade de objetivos e conflitos de interesse. Isto, por si só, demanda uma preocupação orientativa do processo de formação da cadeia, pois tende a levar a entaves no desenvolvimento da mesma, no momento em que a complexidade do processo de decisão pode comprometer o fornecimento do principal produto em várias etapas do processo de produção.

No que se refere à estrutura analítica proposta, cabe salientar que esta apresenta limitações, uma vez que nas transações desenvolvidas em cadeias produtivas com base em **commodities** agrícolas poderão ser verificadas características de ambos os extremos propostos neste trabalho, bem como uma série de variáveis e fatores relacionados às referidas transações não são considerados.

Dessa forma, sugere-se que sejam realizadas pesquisas futuras a fim de, por um lado, validar a estrutura proposta mediante a aplicação a diferentes situações, em diferentes cadeias produtivas e, por outro lado, sugere-se que novas pesquisas sejam realizadas com o objetivo de aperfeiçoar tal estrutura, incluindo elementos de outras teorias que possam vir a contribuir para o melhor entendimento do processo decisório dos atores envolvidos nas cadeias produtivas das agroindústrias que tenham como base **commodities** agrícolas.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AGÊNCIA NACIONAL DE PETRÓLEO – ANP. **Dados Estatísticos**. Disponível em: <http://www.anp.gov.br>. Acesso em: 15 set. 2006.

_____. **Petróleo e Derivados: Biodiesel**. Disponível em: <http://www.anp.gov.br/petro/petroleo.asp>. Acesso em: 21 nov.2006.

ANSOFF, H. I. **Corporate strategy**. New York: McGraw-Hill, 1965.

BATALHA, M. O.; SILVA, A. L. Gerenciamento de Sistemas Agroindustriais: definições e correntes metodológicas. In: _____ **Gestão Agroindustrial**. São Paulo: Atlas, 2001. 2 ed. v. 1.

BAZERMAN, M.. **Judgement in Managerial Decision Making**. New York: Wiley, 1988.

BRASIL. Ministério de Minas e Energia. **Balanco Energético Nacional**. Brasília, 2005a.

COASE, R. H. The Nature of the Firm. **Economica** 4, 1937.



COMPANHIA NACIONAL DE ABASTECIMENTO – CONAB. **Central de Informações Agropecuárias**. Disponível em: <http://www.conab.gov.br/conabweb>. Acesso em: 12 dez. 2006.

DAVIS, M. W. **Applied Decision Support**. Englewood Cliffs: Prentice-Hall, 1988.

DAVIS, G. B.; OLSON, M. **Sistemas de informação gerencial**. Bogotá: McGraw-Hill, 1987. 718 p.

DEWEY, J. **How We Think**. Boston: Heath, 1933. pp. 102-118.

DRIVER, M. J.; BROUSSEAU, K. R.; HUNSAKER, P. L. HOONEY, G. **The Dynamic Decision-Maker: five decision styles for executive and business success**. New York: Harper and Row, 1990. 264p.

FREITAS, H., BECKER, J. L., KLADIS, C. M. e HOPPEN, N. **Informação e Decisão: sistemas de apoio e seu impacto**. Porto Alegre: Ortiz, 1997. 214 p.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA – IBGE. **Produção Agrícola Municipal**. Disponível em: <http://www.sidra.ibge.gov.br/bda/tabela/listabl.asp1613&z=t&o=10>. Acesso em: 14 dez. 2006.

KEPNER, C. H.; TREGOE, B. B. **The Rational Manager: a systematic approach in problem solving and decision making**. New York: McGraw-Hill, 1965.

LEIBENSTEIN, H. **Beyond Economic Man**. Cambridge: Harvard University Press, 1976.

SIMON, H. A. **Administrative behavior**. New York: MacMillan, 1945.

_____. **Models of Discovery**. Dordrecht: Holland, D. Reidel Publishing Company, 1977.

_____. **A Capacidade de Decisão e de Liderança**. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 1972.

_____. **Decision Making and Problem Solving**. National Academy Press: Washington, 1986.

STONER, J. A.; FREEMAN, R. E. **Administração**. 5ª edição. Rio de Janeiro: Prentice-Hall do Brasil, 1985.

TVERSKY, A; KAHNEMAN, E. The Belief in the Law of Numbers. **Psychological Bulletin** 76, 1971. pp. 105-110.

WILLIANSO, O. E. The Mechanisms of Governance and Management. **London: Oxford University Press: 1985.**

ZYLBERSZTAJN, D. Governance Structures and Agribusiness Coordination: a transaction cost economics based approach. In: GOLDBERG, R. A. (ed.). **Research in Domestic and International Agribusiness Management**. London: IAI Press, 1996.

A DISTRIBUIÇÃO DE QUASE-RENDA E A ESTRATÉGIA DE DIFERENCIAÇÃO NO CAFÉ¹

Maria Sylvia Macchione Saes

ZYLBERSZTAJN, D. Governance Structures and Agribusiness Coordination: a transaction cost economics based approach. In: GOLDBERG, R. A. (ed.). Research in Domestic and **International Agribusiness Management**. London: IAI Press, 1996.

RESUMO

A estratégia de diferenciação por parte dos produtores rurais visa evitar a concorrência, preço e o declínio de sua participação no valor total gerado pela cadeia produtiva. A diferenciação leva à criação de quase-renda positiva, mas não garante que na relação com os compradores a renda extra seja distribuída favoravelmente para o segmento rural. O trabalho tem como objetivo discutir teoricamente como será distribuída a quase-renda ao longo tempo, considerando a relação entre produtores rurais e indústria processadora, que tem como principal elemento a diferenciação do produto. A fundamentação teórica é a da Economia dos Custos de Transação. Para a análise, foram escolhidos três critérios de diferenciação na cadeia café: i) certificado de orgânico; ii) qualidade excepcional; e iii) territorialidade (origem). Conclui-se que a diferenciação não garante a apropriação da quase-renda pelos produtores rurais. É a percepção do consumidor sobre qual é o atributo essencial na composição do produto final que determinará a distribuição da quase-renda.

Palavras-chave: diferenciação; quase-renda; custos de transação; ativo específico.

ABSTRACT

The differentiation strategy of rural producers aims to avoid both price competition and the market share decrease in the production chain total value. The differentiation creates positive quasi-rent, but it does not guarantee that the extra revenue would be distributed in favor of the rural producers. This paper aims to present a theoretical discussion on how the quasi-rent of rural producers and processing firms would be divided over time, when the main element is investment in differentiation. The basis theoretical is the Transaction Cost Economics. For this analysis, three criteria of coffee differentiation were chosen: i) organic certification ii) high quality; iii) territory (origin). It concludes that the differentiation doesn't guarantee the producers quasi-rent appropriation. It is assumed that the consumer perception on which is the essential attribute in the final product composition.

Key words: differentiation; quasi-rent; transaction costs; specificity asset.

INTRODUÇÃO

¹ Este trabalho teve o apoio da FAPESP.



Nos últimos anos tem crescido a discussão sobre o processo de concentração do poder das empresas compradoras de café e declínio da participação dos países produtores exportadores no valor total gerado por esse agronegócio. Tendência essa que não é prerrogativa do café, mas pode ser observada em outros sistemas agroindustriais e tem sido responsável pela perda de participação do segmento agrícola na renda total gerada pela economia mundial.

No caso do mercado de café, além da queda relativa da renda dos produtores, houve substancial queda da renda absoluta. De uma receita de 12,3 bilhões de dólares obtida na safra 1997/98 os produtores passam a receber apenas 5,1 bilhões de dólares em 2002/03.

A conclusão direta desta constatação está ligada ao conceito de *commodity*, que tem como característica baixa barreira à entrada e forte concorrência preço. A descomoditização, com a criação de atributos de diferenciação, é apontada como forma de evitar a concorrência preço (Fitter & Kaplinsky, 2001).

O café é produto que possui grande potencial para diferenciação, tal como o vinho ou mesmo a água mineral, que era um produto sem qualquer diferenciação no passado e nas últimas décadas possui mercado sofisticado com diversos atributos.

No café, os atributos de diferenciação podem apresentar ampla gama de conceitos, que vão desde características físicas, como origens, variedades, cor e tamanho; sensoriais, como corpo e aroma, até preocupações de ordem ambiental e social, como os sistemas de produção e as condições da mão de obra sob os quais o café é produzido (Saes & Farina, 1999).

Se a demanda por produtos diferenciados por qualidade e/ou outros atributos permite a criação de quase-renda e formas contratuais mais complexas poderíamos supor que parte da quase-renda gerada ficasse no campo, possibilitando a sustentabilidade do produtor. Caso contrário, o produtor não teria incentivo para investir em ativos específicos.

A introdução de estratégias de diferenciação que atendam a demandas particulares e exijam investimentos em ativos específicos deve modificar as relações entre os agentes econômicos, assim como a estratégia de acesso ao mercado, caracterizada pela forte concorrência preço. Os contratos tendem a se tornar relacionais, de modo a possibilitar incentivos aos investimentos em ativos específicos.

Vale observar que o desvio de uma estrutura de competição atomística para uma competição imperfeita não leva necessariamente à ineficiência de preços e produto, mas pode refletir a minimização de custos de produção e transação, visando ganhos de eficiência. A estratégia de diferenciação, entretanto, deve refletir-se em alinhamento eficiente de estrutura de incentivos. Mais do que isso, ela precisa refletir-se em ganhos concretos para o segmento produtor rural.

Não resta dúvida da importância dessa conjectura, já que é a partir dela que se podem formular estratégias públicas e privadas mais adequadas aos produtores familiares que não conseguem competir com as escalas das grandes propriedades patronais.

O objetivo, portanto, desse estudo é abordar negociações que ocorrem entre participantes de uma relação híbrida que tem como principal elemento investimento em diferenciação. A questão que se pretende responder é: **como será distribuída a quase renda ao longo do tempo, considerando-se que uma relação entre produtores rurais e indústria processadora exige investimentos em ativos específicos?** Como objeto de análise tomaremos o caso da relação entre produtores rurais de

cafés especiais e a indústria processadora, que se mostra bastante ilustrativa, em termos de estratégia de diferenciação.

O trabalho está dividido em cinco partes. Após esta breve introdução, a segunda parte trata da discussão teórica sobre as relações entre especificidade do ativo e quase-renda. A terceira parte apresenta o modelo de divisão da quase-renda em diferentes estratégias de diferenciação, no mercado estagnado e em crescimento. Na quarta, serão apresentados três casos empíricos de diferenciação. Por fim, algumas conclusões são discutidas, procurando tirar algumas lições em termos de políticas públicas e privadas.

DISCUSSÃO TEÓRICA: ESPECIFICIDADE DO ATIVO E QUASE-RENDA

Um dos maiores legados da Teoria da Economia dos Custos de Transação (ECT) é a sua contribuição para o entendimento das estruturas de governança presentes no sistema econômico. Segundo a ECT as diferentes configurações das estruturas de governança são respostas a incentivos redutores de custos de transação (Coase, 1937; Williamson, 1985, 1996).

A informação, ou melhor, a sua incompletude e/ou assimetria, é a chave do custo de transação, que consiste no custo de mensurar o valor dos atributos que está sendo comercializado, de proteger os direitos de propriedade e de monitorar e executar os contratos (North, 1991, p. 17).

A teoria é rica, encontrando fortes evidências que atestam a tese do alinhamento das estruturas de governança – mercado, contratos e integração vertical – decorrentes da intensificação dos custos de transação. A ECT também permite entender que é a especificidade do ativo um dos mais importantes determinantes desses três níveis de estruturas, pois a medida aumenta os investimentos em ativos específicos, o custo de efetivar a transação por meio do mercado aumenta mais do que o de realizá-la, mediante estruturas mais complexas (Williamson, 1985).

A especificidade do ativo significa que uma firma a jusante ou a montante realizou investimentos tais que o valor de troca é mais elevado quando ocorre entre essas duas firmas do que com outras (Perry, 1989, p. 188). Em outras palavras, os ativos específicos são irrecuperáveis no sentido de que o principal não pode ser devolvido pelo mercado (isto é, vendido), se a relação de negócio original for descontinuada (Williamson, 1985; Klein, Crawford, & Alchian, 1978, p. 298).

A existência de ativo específico cria uma quase-renda, definida pela diferença entre o valor gerado na atividade específica e o seu melhor uso alternativo. E é justamente a divisão da quase-renda entre os agentes que compõe uma relação contratual um dos pivôs centrais das disputas nas negociações. Isso porque é impossível *ex ante* especificar claramente nos contratos a divisão do excedente, já que não se pode prever todas as contingências pós-contratuais. Klein et al. (1978) e Williamson (1996) argumentam que o comportamento oportunista é particularmente favorecido nas situações em que há grande quantidade de excedente a ser dividido *ex post*.

Daí deriva a importância da definição da alocação do poder ou controle dos direitos residuais de propriedade *ex post*. O poder ou controle dos direitos residuais de propriedade refere-se à posição de cada das partes, caso a outra não cumpra o contrato, já que há a possibilidade de comportamentos oportunistas. Em uma relação em que há investimentos em ativos específicos uma das partes possui certo poder ou controle *ex post*, às vezes ambas possuem.



Em última instância, a dificuldade de se determinar a alocação dos direitos residuais de propriedade ou a forte possibilidade de *hold up* leva à integração vertical. Klein et al. (1978) argumentam que à medida que o ativo se torna mais específico e mais quase-renda é criada (e, desta forma, a possibilidade de ganhos do comportamento oportunista aumenta), o custo de contratação geralmente aumenta mais do que o custo de integração vertical. A ideia básica é que a firma surge em situações onde não se pode redigir bons contratos e a alocação do controle de poder é importante (Hart, 1997).

Não se pretende, entretanto, abordar nesse trabalho casos de integração. O nosso interesse é analisar relações contratuais entre firmas altamente complementares pertencentes a diferentes propriedades, ou seja, em que há dependência entre elas, mas o custo de contratação é menor que o custo de integração. Situação bastante comum nas relações entre produtores agrícolas e firmas processadoras.

O Modelo Teórico

Inicialmente é importante considerar que o modelo proposto está relacionado ao ambiente institucional brasileiro no qual o café se insere. A regulamentação deste mercado por mais de 100 anos impingiu uma forma de negociação desfavorável à produção de cafés de qualidade. Houve momentos em que não havia distinção no preço de garantia para as diferentes qualidades de café (Saes, 1997). A regulamentação priorizava quantidade. Como não se pagava por qualidade, não havia incentivo para produzi-la, levando ao resultado da seleção adversa (Akerlof, 1970).

Com advento de novo ambiente competitivo nos anos 1990, com a valorização da qualidade pelo consumidor, é de se esperar que firmas processadoras invistam em estratégias de diferenciação na busca de incremento de suas rendas.

Vamos supor que para a diferenciação do café há três estratégias relacionadas a três diferentes tipos de matérias-primas: i) café de alta qualidade; ii) café orgânico; e iii) café de origem, no qual a qualidade está identificada com a questão de territorialidade.

Dada a dificuldade de modificar a trajetória imposta pela prática de compra pelo mercado, o que North (1991) chama de *path dependence*², a firma processadora interessada em diferenciação terá que sinalizar aos produtores que irá pagar pela qualidade.

O modelo teórico terá como base a Nova Economia Institucional, tendo como suporte a literatura voltada à discussão das questões econômicas ligadas aos Direitos de Propriedade e Teoria dos Jogos.

Hipóteses

Inicialmente faremos as seguintes suposições, considerando alguns conceitos gerais que aparecem na literatura sobre custos de transação.

² Há um exemplo recente que exemplifica tal dificuldade: em junho de 2003, o governo brasileiro tentou introduzir a Instrução Normativa nº 8 com o objetivo de criar a rastreabilidade do mercado de café, evitando que as firmas compradoras de café verde comprassem cafés com grãos preto, verde e ardido (PVA), que depreciam a qualidade do produto. Entretanto, os compradores pressionaram e o governo voltou atrás, admitindo que a instrução só valeria para compras governamentais. A pressão dos compradores deve-se ao fato de que, ao adquirir o café dos produtores, os PVAs são descontados do preço. Mas, na verdade eles não retiram do mercado o produto. Vendem para as torrefadoras diminuindo a qualidade e o preço final do café (Maschio, 2003).

1. A firma processadora vai investir em marca relacionada a uma das três matérias-primas de café – alta qualidade, certificado orgânico, territorialidade ou origem. Devido ao ambiente institucional, ela tem alto custo de transação em encontrar a matéria-prima desejada; por isso sinaliza para que um grupo de produtores produza tais matérias-primas. Ela quer reduzir os custos de transação. Para isso os produtores devem investir em ativos específicos. Os ativos específicos referem-se a um investimento que é feito para dar suporte a uma transação específica. Eles não podem ser utilizados em outra transação sem perda de valor (*sunk cost*).

2. A relação irá envolver vários produtores que irão investir em ativos específicos (qualidade do produto) e, para simplificação, uma única firma processadora, que investe também em ativo específico, no caso a marca relacionada ao ativo. Enquanto a firma tem várias alternativas de compra do produto (fornecedores), os produtores dependem apenas da firma processadora para vender o produto. Se eles venderem para outros compradores receberão apenas o preço do produto padrão (*commodity*). Ou seja, o pior cenário para o produtor é vender no mercado *spot* que não paga o investimento específico. Apesar de haver clara relação de assimetria de poder, esta situação cria dependência bilateral. Pode ocorrer que a firma processadora seja objeto de oportunismo por parte dos produtores. Supondo que ela invista em treinamento dos produtores e providencie capital específico (por exemplo, novas variedades) e os produtores vendam o produto para uma firma processadora concorrente. Para simplificação, não vamos considerar esta hipótese.

3. A firma processadora tem interesse em manter o acordo. Ela investiu em marca. Trata-se, portanto, de acordo de longo prazo e de jogo cooperativo. Na verdade, estamos supondo que cada uma das partes tem a percepção de que o valor presente de consentir com acordo é positivo para cada ponto na vida do acordo (Barzel, 2001, p. 43). Kreps (1996, p. 566) argumenta que os contratos relacionais podem ser modelados a partir da Teoria dos Jogos infinito usando jogos repetitivos e o Teorema de Folks.

Voltemos, então, à questão inicial proposta: **Como será realizada a divisão dos lucros (quase-renda) entre o produtor rural e a firma processadora ao longo do tempo? Qual será a solução desse jogo cooperativo no longo prazo?**

Em se tratando de jogo cooperativo, o problema está justamente em encontrar a solução, ou seja, como será realizada a divisão da quase-renda. O valor da quase-renda criado pelo ativo específico é definido pela diferença entre o valor gerado na atividade específica e o seu melhor uso alternativo. Segundo Klein et al. (1978) não se pode confundir a quase-renda apropriada com rendas monopolistas no seu sentido usual, ou seja, podem existir muitos fornecedores potenciais de um ativo específico para um usuário específico³.

³ Segundo os autores (p. 298-299): A apropriação da quase-renda pode ocorrer com mercado aberto ou até mesmo sem restrições à concorrência de rivais. Se houvesse uma competição aberta com a entrada livre no mercado, a especialização do ativo investido para determinado usuário (ou, mais precisamente, o alto custo de torná-lo acessível a outros) criaria uma quase-renda, mas não renda de monopólio ou “poder de mercado”. No extremo oposto, um ativo pode ser transferível sem custo a outro usuário, sem qualquer redução no valor, enquanto ao mesmo tempo a entrada de ativos semelhantes é restrita. Nesse caso, a renda monopolista existiria, mas não a quase-renda. Pode-se usar a terminologia monopolística em referência ao fenômeno em discussão, desde que se reconheça que a referência não é feita ao monopólio usual, criado pelas restrições governamentais à entrada ou em referência a um único fornecedor ou ainda a um fornecedor altamente concentrado. Devido ao custo de mobilidade e de transação, o poder de mercado existirá em muitas situações não comuns, denominadas monopólio. O ativo, entretanto, pode ser tão especializado para um usuário específico, que o poder de mercado monopolístico ou monopsonístico, ou ambos, são criados.



Sob a ótica da Teoria dos Jogos, a situação em que há acordo (ou contrato) implica cooperação. Tanto o produtor como o comprador do ativo acordam em cooperar, evitando o resultado de equilíbrio de Nash)⁴, cuja solução implica perdas para os dois.

A curva Ótimo de Pareto significa que não se pode melhorar os ganhos de um sem piorar os de outro. Em outras palavras, o que um ganha o outro perde. No extremo um dos agentes não absorveria nada da quase-renda e receberia apenas o preço de concorrência. Pode-se da mesma forma esperar que se jogadores tivessem igual poder de barganha a solução seria simétrica (45°).

Hendrikse (2003) sugere que para encontrar o equilíbrio, isto é, como será realizada a divisão da quase-renda, o primeiro passo é eliminar as os pontos negativos e, o segundo, lançar mão de hipóteses *ad hoc*.

Direitos Residuais de Propriedade

A problemática de determinar a divisão da quase-renda está presente pela dificuldade de se determinar o proprietário dos direitos residuais sobre a renda gerada. De acordo com Furubotn e Richter (1991), o direito de propriedade sobre um ativo consiste em três elementos: i. o direito do uso do ativo (*usus*); o direito de se apropriar dos retornos do ativo (*usus fructus*); e iii. o direito de mudar sua forma, substância e alocação (*abusus*).

Entretanto, no caso em que há interdependência entre os agentes, há maior dificuldade de se determinar o proprietário dos direitos residuais sobre a renda gerada. Isto ocorre porque tanto o produtor do ativo específico como o comprador se tornam mutuamente dependentes. De um lado, se o ativo não for usado para a relação específica a que foi destinado perde valor e, de outro, se o produtor não fornecer para o comprador, este não terá como obter de outra fonte: ou seja, existe alta complementaridade entre as firmas e ambas têm grande responsabilidade pelo resultado final.

Hart (1997, p. 7) argumenta que a literatura dos custos de transação coloca muita ênfase nos custos de formatação dos contratos e, conseqüentemente, na sua incompletude, mas pouca atenção é dada para a forma como são alocados os direitos de propriedade residuais.

Em *Firms Contract and Financial Structure*, Hart (1997, p. 30) responde à seguinte questão:

Dado que um contrato não especificaria todos os aspectos do uso do ativo em cada contingência, quem tem o direito de decidir sobre os usos não incluídos? De acordo com a abordagem dos direitos de propriedade, é o proprietário do ativo em exame quem tem esse direito, isto é, o proprietário de um ativo tem o direito do controle residual sobre aquele ativo: o direito de decidir sobre todos os usos do ativo de modo não inconsistente com o contrato prévio, cliente e lei.

Mais do que isso, “é frequentemente sustentado que uma característica chave da relação de propriedade é que ao proprietário de um ativo é dado o direito da renda residual deste” (p. 63).

Ou seja, em geral, se identifica a propriedade de um ativo com a posse dos direitos de controle residuais sobre ele. Como a propriedade dos direitos de controle residuais influencia nas decisões de inversão

⁴ Matematicamente, a solução para o problema da barganha de Nash é um par único (X, d) no qual X representa a coleção de acordos de pares de payoff factíveis e d é um ponto em X que representa a consequência de desacordo. As condições são: 1) o conjunto X é convexo; 2) o conjunto X é fechado e limitado acima; 3) é permitido arranjo livre (Binmore, 1992, p. 174-175).

específica *ex ante*, considera-se eficiente que o direito residual permaneça com o proprietário dos ativos.

A assimetria do controle dos direitos residuais pode criar distorções. Tais distorções, devido à incompletude dos contratos, podem evitar que uma das partes obtenha um retorno *ex post* não compatível para compensar um investimento *ex ante*; ou seja, se a firma *i* é proprietária da firma *j*, a firma *i* usará seus direitos residuais de controle para obter grande parte do excedente *ex post*, e isso fará com que a firma *i* exceda em seu investimento, e que a firma *j* fique aquém do mesmo (Grossman & Hart, 1986, p. 716).

Por exemplo, supondo que a renda residual não fique com o produtor de café, espera-se que este não tenha incentivos para investir em ativos específicos e produzir a matéria-prima desejada pela indústria.

Uma transação eficiente deveria, então, garantir que o agente que investe em ativo específico fosse o detentor dos direitos residuais de propriedade como forma de dar continuidade ao investimento específico.

Barzel (2003) argumenta que mais importante do que o grau de especificidade dos ativos é a sua variabilidade, ou seja, a existência de ativos específicos será problemática se houver grande variabilidade de valor que leve a uma dificuldade de determinar a repartição da quase-renda. Quanto maior a variabilidade do valor do ativo não facilmente detectável (problemas informacionais) por uma das partes (ou ambas) haverá dificuldade de negociação.

Há evidências empíricas, entretanto, de que a eficiência nas relações contratuais de longo prazo pode ser alcançada com a alocação dos direitos de propriedades para o agente que detém o maior poder de barganha e uma posição vantajosa com relação à disponibilidade de informação. Esses agentes agiriam como cortes de primeira instância, reduzindo conflitos entre as partes, ao exercer seu direito de alocar a quase-renda de forma a incentivar o investimento em ativos específicos (Arruñada, 2000).

De acordo com Hart (1997, p. 4-5) a distribuição da quase-renda depende da alocação dos direitos residuais de propriedade que, por sua vez, depende da relação de poder entre os agentes. O autor afirma que, embora a teoria dos custos de transação coloque muita ênfase nos custos de formatação dos contratos e na consequência da incompletude contratual, pouca atenção é dada à ideia de que poder é importante ou que os arranjos contratuais são desenhados para alocar poder entre os agentes.

Podemos argumentar que em função de a firma processadora possuir várias alternativas de suprimento, enquanto os produtores só dependem dela, os direitos residuais de propriedade *ex-post* estariam em poder dela, que possuiria maior poder de barganha.

Neste caso, podemos considerar que a firma determinaria o ponto de equilíbrio na repartição da quase-renda, levando em conta a decisão de investimento dos produtores, isto é, ela teria o poder do líder, como no modelo de Stackelberg, escolhendo o ponto de equilíbrio, que fosse melhor para ela, sujeito à restrição de incentivar e garantir o investimento dos produtores em ativos específicos⁵.

A firma processadora evitaria a situação de *hold up*, já que os custos de internalizar o fornecimento de matéria-prima superam os do acordo com os produtores e a relação de longo prazo é melhor que a de

⁵ Kreps (1996, p. 571) utiliza esta mesma argumentação analisando contratos entre empregador e empregado.



lucros no curto prazo. A indústria desejaria manter a reputação entre os produtores a ter dificuldade de obter a matéria-prima e comprometer a sua marca.

DINÂMICA DO MODELO: A DISTRIBUIÇÃO DA QUASE-RENDA AO LONGO DO TEMPO

Trata-se de um modelo dinâmico de n estágios. Pressupõe-se que o tempo é fator importante para a determinação do equilíbrio final. Cada estágio representa um período de safra. Inicialmente a firma processadora sinaliza para os produtores o interesse em adquirir a matéria-prima específica. Os produtores fazem os investimentos em ativos específicos (I_e) requeridos pela firma processadora.

A sinalização do pagamento pela qualidade ocorre informalmente, isto é, apesar da necessidade de investimentos em ativos específicos por parte do produtor não há contratos. Os acordos são informais com a firma garantindo a “palavra” de compra futura. Considerando a necessidade de a firma processadora motivar o produtor e garantir o seu fornecimento de matéria-prima, há forte incentivo para que ela crie reputação, honrando o acordo. Caso isso não ocorra, na safra seguinte o produtor não mais investirá em ativo específico e tampouco produzirá a matéria-prima desejada (*tit for tat*).

A definição do preço ocorre depois que os investimentos são realizados. O contrato é incompleto, cada safra resulta em novas condições e um novo acordo em que as partes irão negociar a distribuição da quase-renda. Apesar dessa situação, os acordos são renovados quase automaticamente.

Primeiro Estágio

A firma sinaliza a compra futura de matéria-prima específica. Os produtores fazem o investimento específico requerido. No final da safra a firma processadora compra a colheita. Ela paga o preço de concorrência, ou seja, os preços pagos no mercado *spot* (C_p) mais o valor de salvaguarda pelo investimento (I_e), além de uma percentagem da quase renda (Q_r).

Para incentivar a produção de qualidade (e o investimento específico) a firma processadora pagará $Q_{r1} > 0$. Portanto, a renda do produtor (R_p) será:

$$R_p = C_p + I_e + Q_{r1}, \text{ onde } C_p = C_{mg} \text{ (Custo Marginal) e } Q_{r1} > 0.$$

Segundo Estágio

Com o crescimento dos lucros dos produtores caem as barreiras à entrada e a oferta de matéria-prima de qualidade aumenta. Com isso, o valor da renda do produtor será:

$$R_p = C_p + I_e + Q_{r2}, \text{ onde } Q_{r2} < Q_{r1} \text{ mas } Q_{r2} > 0.$$

Estágio (n)

No estágio n haverá duas situações de mercado: i) mercado em expansão, quando a demanda cresce mais rapidamente que a oferta; e mercado estagnado, quando a demanda cresce mais lentamente que o mercado. Além disso, haverá também dois diferentes resultados com relação às condições de oferta. No caso da matéria-prima de alta qualidade e orgânica, as barreiras à entrada são baixas. No que se refere à matéria-prima ligada à origem (territorialidade) há barreiras à entrada. Estas serão maiores ou menores, na proporção da restrição da área delimitada. Vejamos, então, quais serão os resultados esperados.

No Mercado em Expansão

A firma processadora paga $Q_{rn} < Q_{r2}$, mas ainda há incentivo para pagar $Q_{rn} > 0$, em função do crescimento da demanda. A renda do produtor será:

$$R_p = C_p + I_e + Q_r, \quad Q_{rn} < Q_{r2} \text{ mas } Q_{r2} > 0.$$

A quase-renda será $Q_{rn} > 0$, porque a firma processadora quer incentivar o aumento da oferta. A quase-renda do café de origem será maior que do café de alta qualidade e orgânico, devido ao limite à expansão territorial. Quanto menor for o limite da área certificada de origem, maior será a quase-renda.

No Mercado Estagnado

A renda do produtor de orgânico e de alta qualidade no mercado estagnado será

$$R_p = C_p + I_e + Q_r, \text{ onde } Q_{rn} = 0.$$

Embora a quase-renda destes produtores seja igual a zero, eles não vão deixar o mercado, pois há um custo de saída. Os produtores fizeram investimentos específicos (certificação, compra de equipamento) e têm a garantia de compra da sua oferta pela indústria. Entretanto, não há ingresso de outros produtores.

No caso dos produtores de origem a receita será:

$$R_p = C_p + S_v + Q_r, \text{ onde } Q_{rn} < \text{que do mercado em expansão.}$$

Portanto, no curto prazo, devido à escassez de produto específico, a quase-renda é dividida entre a firma processadora e os produtores rurais. No longo prazo, o resultado irá depender das condições do mercado (em expansão ou estagnado) e do tipo de matéria-prima fornecida.

Admite-se que os resultados obtidos estão relacionados à percepção do consumidor de quem é o agente mais importante de diferenciação; ou seja, no caso do café orgânico e de alta qualidade a garantia da marca de que o café confere tais características são suficientes para os consumidores; por isso as barreiras ao ingresso de novos produtores são baixas. No caso do café de origem, o agente de diferenciação é o produtor.

Desta forma, supõe-se que a apropriação de parcela da quase-renda pelos produtores depende da percepção dos consumidores de quem é o agente de diferenciação (indústria ou produtor rural).

Os produtores teriam maiores chances de se apropriar de parte da quase-renda se os consumidores fossem capazes de identificar a diferenciação com propriedades relacionadas à identidade do produtor. Por outro lado, o segmento processador abocanha maior parcela da quase-renda, conforme a marca se torne mais forte e reconhecida.

Portanto acredita-se que um dos principais fatores que possibilitem a distribuição da quase-renda é como o consumidor percebe as características intrínsecas do produto.

O produtor de qualidade excepcional e o de orgânico se defrontam com situação bastante parecida: não conseguem criar barreiras à entrada, particularmente no Brasil, em que há um potencial muito grande de terras propícias à cafeicultura. Já no caso de cafés de origens, da fazenda, ou mesmo *fair trade*, há uma barreira natural, já que o consumidor percebe a importância do produtor no produto final.



ANÁLISE EMPÍRICA: TRÊS CATEGORIAS DE PRODUTORES

Considerando que os investimentos em cafés especiais no Brasil são ainda recentes, pretende-se testar preliminarmente a hipótese do modelo teórico descrito anteriormente, apresentando três casos, de acordo com as seguintes categorias de matéria-prima: i) firma processadora e produtor com certificação orgânico; ii) firma processadora e produtor de alta qualidade; e iii) firma processadora e produtores com certificação origem.

Nos estudos pretende-se analisar as relações contratuais entre empresas torrefadoras e produtores rurais. Vale lembrar que essa metodologia se torna apropriada como primeira aproximação do tema proposto, uma vez que este se caracteriza por um fenômeno contemporâneo dentro de seu contexto real.

Café Orgânico na Região de Baturité

Este caso retrata a experiência de produtores familiares de café orgânico que teve início em 1995, com a criação da APEMB (Associação dos Produtores Ecologistas do Maciço do Baturité), na Área de Proteção Ambiental (APA), no Estado do Ceará.

A associação, que contou com a ajuda de diversas entidades, desenvolveu vários projetos entre os quais ressalta aquele que buscava caminhos alternativos para a comercialização de café dos produtores locais. O café era cultivado tradicionalmente por produtores familiares nos moldes ecológico (orgânico e sombreado), desde a introdução do produto no Brasil no início do século XVIII.

A expectativa da associação era romper com as velhas estruturas de comercialização do produto que não valorizava o fato de o café ser ecologicamente cultivado. Além disso, o fato de o café ser adquirido por intermediários locais que o vendiam para torrefadoras da região sem qualquer especificação acabava por criar um ciclo vicioso. A não valorização da qualidade imprimia uma lógica perversa de baixos investimentos em tratamentos culturais e, por conseguinte, baixa qualidade.

A primeira mudança na comercialização ocorreu em 1997, com a exportação de um lote da produção dos 110 cafeicultores associados à APEMB para uma torrefadora sueca: *Classic Kaffe*. Isso foi possível por meio de um acordo entre CEPEMA (Centro de Educação Popular em Defesa do Meio Ambiente), APEMB, Sociedade Sueca para Conservação da Natureza, Rede Internacional Terra do Futuro e o Governo do Estado do Ceará. A estratégia de marketing focava em oferecer um produto especial: café orgânico sombreado. O torrador fazia um *blend* com outros tipos de café orgânicos da América Central. A certificação era feita por um certificador sueco KRAV e o IBD (Instituto Biodinâmico de Desenvolvimento Rural) de Botucatu.

A comercialização do café no mercado internacional trouxe bons resultados. O produto alcançou o preço de US\$ 160 por saca, enquanto no mercado este variava entre US\$ 100 e US\$ 110. A parceria entre os produtores de Baturité e a Classic Kaffe durou três anos. Em 2000 a empresa quebrou o acordo, já que não estava disposta a negociar nos mesmos patamares de preços. Tal quebra ocorreu devido a uma situação de excesso de oferta e queda significativa dos preços no mercado internacional.

A torrefadora Classic entendia que as negociações deveriam ser sobre novas bases de preços, considerando que as cotações no mercado internacional estavam em queda. Devido aos custos dos produtores, estas novas condições inviabilizavam o pagamento da certificação e a exportação. Os

produtores se viram em uma situação chamada na literatura da ECT de *hold up*. De acordo com Alencar, presidente da APEMB (como citado em Saes, Souza, & Otani, 2003) *“buyers do not want to open the black box of costs. They do not wish to share risks”*.

Esse resultado deveu-se a que o interesse do comprador era adquirir matéria-prima orgânica, não importando a origem. A marca da empresa Classic, identificada com um produto orgânico, era mais importante como estratégia da cadeia produtiva do que quais os produtores que estariam fornecendo a matéria-prima. Por isso não havia necessidade de formatar contratos formais. A certificação reduz os custos de transação para a indústria e deixa mais vulnerável os produtores que investem na produção específica e não têm garantias de compra. Da mesma forma para o consumidor a certificação define a opção de compra.

Desde 2002 a associação passou a investir em uma marca própria, Pico Alto, de café torrado e moído ecológico, focando o mercado nacional.

Café de Alta Qualidade e a Torrefadora illycaffè

Segue um breve relato da estratégia de abordagem de uma importante empresa torrefadora internacional no Brasil: a empresa italiana illycaffè, conhecida pela produção de café “espresso”⁶ de excelente qualidade. O relato é qualitativo e busca apenas apreender o sucesso da estratégia da empresa em aumentar a oferta de matéria-prima de qualidade.

O investimento em qualidade pelos produtores brasileiros é relativamente recente e deve-se em grande parte à estratégia da illycaffè na disseminação desse conceito (Neves, Saes, & Rezende, 2003). Isso ocorreu no início dos anos 1990, quando presidente da empresa, Dr. Ernesto Illy, em viagem ao Brasil, devido à dificuldade cada vez maior em encontrar matéria-prima de qualidade nos lotes de café enviados pelo Brasil, constatou a existência de cafés excelentes nas principais regiões produtoras. O problema é que os lotes bons e ruins eram misturados e não havia interesse dos produtores em adotar boas práticas de pós-colheita.

Como não se premiavam os cafés de qualidade, os produtores não tinham interesse em investir. A forma de comercialização estava comprometendo o fornecimento para a empresa.

Com a desregulamentação do mercado, após o fim do Instituto Brasileiro do Café (IBC), em 1990, foi possível modificar a estratégia de compra e de atuação. Mas, sem dúvida, o lançamento do **Prêmio Brasil de Qualidade para Café Espresso** foi uma estratégia extremamente eficaz em incentivar e disseminar a qualidade. Desde a introdução do concurso, a cada ano mais produtores participam dele. Os classificados passaram a ser fornecedores da illy na safra daquele ano, ganhando um prêmio de preço em relação ao pago pelo mercado. Criou-se uma externalidade positiva de ser fornecedor da illycaffè: ser identificado no mercado como um produtor de qualidade.

Quando mais de um produtor da mesma região comercializa café para a empresa, toda a região passa a ser identificada como de qualidade. O **Prêmio Brasil de Qualidade para Café Espresso** facilitou a identificação das estratégias dos produtores e incentivou a disseminação da qualidade nas regiões produtoras. Assim, embora a illycaffè seja uma compradora de uma parcela muito pequena de café verde no Brasil – apenas cerca de 120 mil sacas, considerando a produção nacional de cerca de 30

6 A grafia espresso decorre da palavra italiana spremere – que significa espremido/comprimido.



milhões de sacas – a empresa fez com que os produtores passassem não só a se preocupar em produzir qualidade, como refletiu em valorização desses cafés.

Ao pagar um prêmio pela qualidade, a illycaffè conseguiu criar um ciclo virtuoso de investimento e ter oferta crescente. A criação de oferta elástica de produto de qualidade propicia uma situação extremamente favorável para a empresa. Com o mercado baixista no início dos anos 2000, mesmo tendo a empresa aumentado o diferencial dos prêmios pagos aos produtores, a margem de lucro na aquisição da matéria-prima teve incremento, já que a economia brasileira passava por forte desvalorização da moeda.

No mercado internacional, a marca illycaffè é sinônimo de qualidade, sendo uma das mais valorizadas no mercado de café “espresso”. Quando o consumidor adquire o produto, ele sabe que a empresa selecionou o melhor fornecedor de café; por isso a empresa não formata contratos formais com os produtores. Para ela é mais vantajoso realizar a cada ano a análise de qualidade do produto de seus pretendidos fornecedores e adquirir apenas daqueles que garantem a qualidade requerida. Da mesma forma como no exemplo anterior o consumidor compra a marca da torrefadora. Este é o elemento mais importante na sua decisão de compra.

Café da Fazenda Jacarandá

A fazenda Jacarandá, situada em Machado, no sul de Minas Gerais, foi uma das pioneiras na comercialização de café orgânico no Brasil. Há mais de dez anos o Senhor Carlos Franco decidiu transformar os cafezais em lavouras orgânicas por questões ideológicas. “A preocupação dele era com a natureza, com os trabalhadores, com o uso de agrotóxicos e não com as vendas”, comenta seu neto Cássio Franco (Nicolau, 2004).

Em 1992, por meio de um contato com um torrefador japonês, Ryuchi Nakamura, de Fukuoka, a Jacarandá passou a negociar em moldes bastante favoráveis e praticamente inéditos no Brasil.

O café é comprado por contrato de longo prazo por um preço médio de US\$160, independentemente das oscilações do mercado. O café torrado é vendido com o nome da Jacarandá no rótulo, que apresenta a história da propriedade e da produção. A embalagem traz fotos da família Franco e da fazenda. Nas lojas de café no Japão há também uma publicação sobre a Jacarandá (em japonês) procurando mostrar ao consumidor de onde vem o café que eles estão adquirindo.

Neste caso, a torrefadora investiu conjuntamente com o produtor em mostrar para o consumidor que o fornecedor é importante no resultado final do produto. O consumidor valoriza o fato de ser um produto oriundo de um produtor que se preocupa com questões socioambientais (condições de trabalho e cuidado com meio ambiente). Essa tendência, que cresce no mercado em países desenvolvidos, parece ser, de acordo com o modelo teórico proposto, uma alternativa menos sujeita à variabilidade de rendimentos do que as anteriores. Ao contrário dos dois exemplos anteriores, há um contrato formal entre a indústria e o produtor: há uma situação de dependência bilateral. O produtor depende da indústria para colocação de seu produto de investimento específico e a indústria depende do fornecedor.

CONCLUSÃO

O artigo teve como objetivo apresentar um modelo teórico de análise da distribuição da quase-renda entre produtores rurais e indústria processadora de café ao longo do tempo. O modelo levou em conta distintas estratégias de diferenciação do produto café e os ciclos econômicos. Observou-se que a distribuição da quase-renda depende das estratégias de diferenciação.

Quando a estratégia é facilmente disseminada, como os cafés com certificado de orgânico e os de qualidade excepcional, espera-se que, ao longo do tempo, os ganhos do produtor se dissipem. De outra forma, quando o consumidor percebe a importância do produtor no produto final, como no caso dos cafés de origens, cria-se uma barreira à entrada e os ganhos do produtor tendem a se manter.

Na análise empírica foram apresentadas três experiências que preliminarmente corroboram a abordagem teórica. Há, no entanto, a necessidade de maiores estudos para testar as hipóteses apresentadas.

O principal resultado que deriva da análise é que a diferenciação não garante a apropriação da quase-renda pelos produtores rurais. Em termos de estratégia, o resultado aponta a importância de ações de diferenciação que façam com que o consumidor perceba a importância do produtor no produto final.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Agência Estado Data – AEDATA. **Banco de Dados da Agência Estado**. Disponível em: <<http://www.aedata.com.br/>>. Acesso em: 4 abr. 2004.

Akerlof, G. A. The market for lemons: quality uncertainty and the market mechanism. **Quarterly Journal of Economics**, 84(3), p.488-500, 1970.

Anuário estatístico do café. Rio de Janeiro: Coffee business, 2004.

Arruñada, B. **The quasi-judicial role of large retailers: an efficiency hypothesis of their relation with suppliers**. [Economics Working Papers]. Department of Economics and Business, Universitat Pompeu Fabra, Barcelona, Spain, p.445, 2000.

Barzel, Y. **A measurement cost based theory of the firm** (Preliminary). Disponível em: <<http://www.econ.washington.edu/user/yoramb/MeasurementCostTheoryFirm.doc>>. Acesso em: 2 fev. 2005.

Barzel, Y. Organizational forms and measurement costs. **Journal of Institutional and Theoretical Economics**, 161(3), 357, sept. 2004.

Binmore, K. **Fun and games: a text on games theory**. Lexington, MA: D.C. Heath and Co, 1992.

Coase, R. (1937, November). **The nature of the firm**. **Economica**, 4(16), 386-405.

Fitter, R., & Kaplinsky, R. Technology and Globalization: Who gains when commodities are de commodified? **Journal of Technology and Globalization**, 1(1), 5-28, 2001.

Furubotn, E., & Richter, R. The new institutional economics: assessment, In E. Furubotn & R. Richter (Eds.). **The new institutional economics**. College Station, Texas: Texas A&M Press, 1991.



Grossman, S. J., & Hart, O. D. The costs and benefits of ownership: a theory of vertical and lateral integration. **Journal of Political Economy**, 94, 691-723, Aug. 1986.

Hart, O. **Firms contracts and financial structure**. Oxford: Clarendon Press, 1997.

Hendrikse, G. **Governance of chains and networks: a research agenda**. São Paulo: Lecture, 2003.

Klein, B., Crawford, R. G., & Alchian, A. A vertical integration, appropriable rents, and the competitive contracting process. **The Journal of Law & Economics**, 21(2), 298. Oct. 1978.

Kreps, D. M. Markets and Hierarchies and (mathematical) economic theory. **Industrial and Corporate Change**, 5(2), 561-595. 1996.

Maschio, J. Nova regra do governo divide o setor. **Folha de São Paulo: Agrofolha**, p. B-10, Jul. 2003.

Neves, M. F., Saes, M. S. M., & Rezende, C. L. Estudo de caso: illycaffè e os desafios do crescimento no Brasil In S. Giordano & C. Leles (Eds.). **Cadernos da universidade illy do café** (Vol. I, pp. 69-121). São Paulo: Universidade illy do café, 2003.

Nicolau, R. **Fazenda jacarandá vende café orgânico para o Japão e investe no social**. Disponível em: <<http://www.revistacafeicultura.com.br/>>. Acesso em: 04 abr. 2004.

North, D. C. **Institution, institutional change and economic performance**. Cambridge: University Press, 1991.

Perry, M. Vertical integration determinants and effects. In R. Schmalensee & R. Willing (Eds.). **Handbook of industrial organization** (Vol. 1, pp.183-255). Amsterdam: North-Holland, 1989.

Saes, M. S. M. **A racionalidade econômica da regulamentação no mercado brasileiro de café**. São Paulo: Anablumme, 1997.

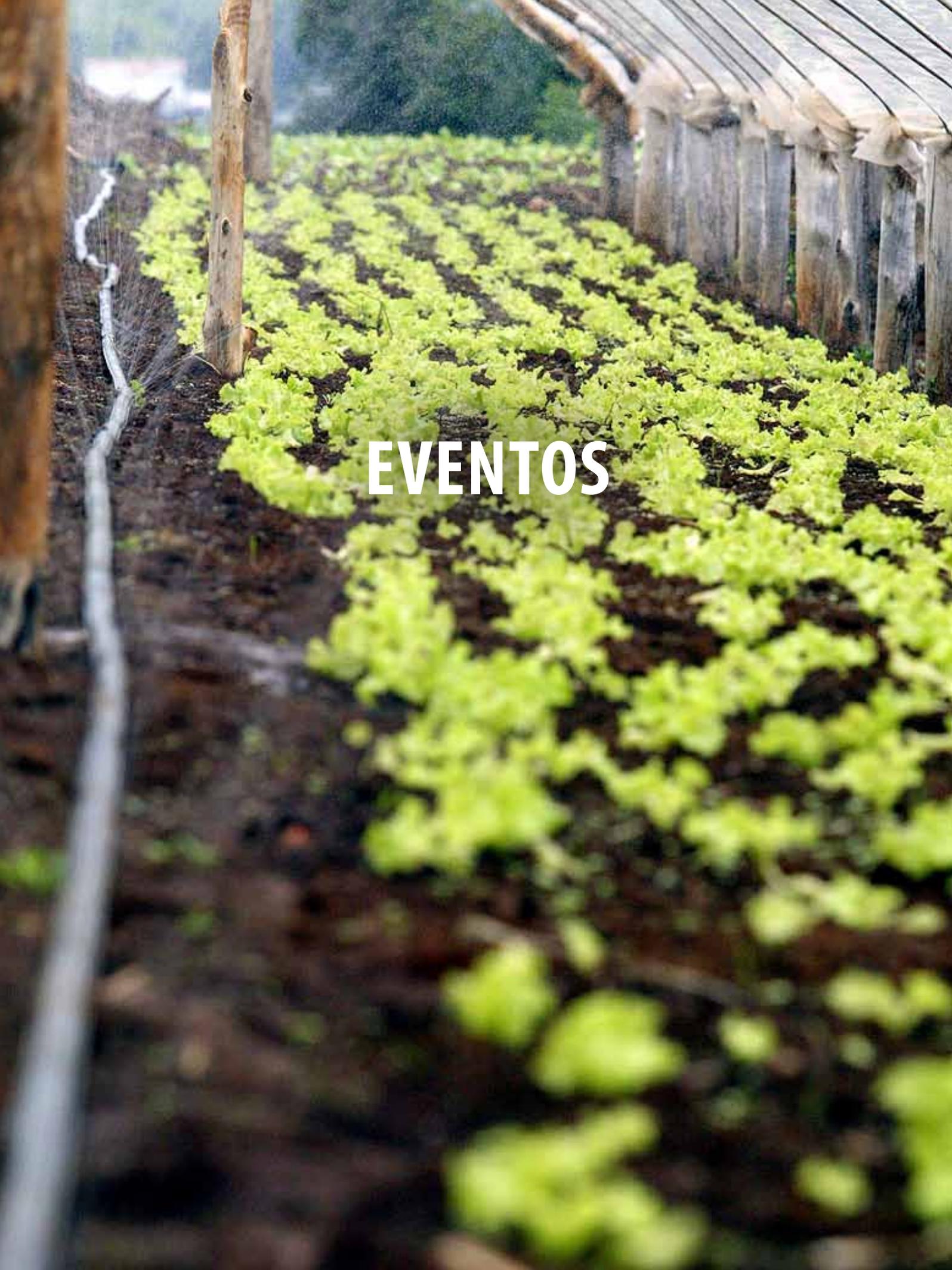
Saes, M. S. M.; & Farina. E. M. M. Q. **O agribusiness do café do Brasil**. São Paulo: Editora Miilkbizz, 1999.

Saes, M. S. M., Souza, M. C., & Otani, M. N. Strategic alliances and sustainable coffee production: the shaded system of Baturité, State of Ceará, Brazil. **International Food and Agribusiness Management Review**, 6(2), 19-29, 2003.

Talbot, J. M. Where does your coffee dollar go?: the division of income and surplus along the coffee commodity chain. **Studies in Comparative International Development**, 32(1), 56-91, 1997.

Williamson, O. E. **The economic institutions of capitalism**. The Free Press, New York, 1985

Williamson, O. E. **The mechanisms of governance**. Oxford University Press, 1996



EVENTOS



SETEMBRO/2009

	IV Simpósio da Cultura da Soja
De 02/09/2009 a 03/09/2009	Tipo de Evento: Encontro / Simpósio Local: Piracicaba/SP Informações: Fealq Site: www.fealq.org.br Telefone: (19) 3417-6604 E-mail: cdt@fealq.org.br

	Simprotec Carnes 2009
De 30/09/2009 a 01/10/2009	Tipo de Evento: Encontro / Simpósio Local: Londrina/PR Informações: Luiz Gustavo Site: www.techfoods.com.br Telefone: (43) 9998-1042 E-mail: contato@techfoods.com.br

OUTUBRO/2009

	XXVI CBA - Congresso Brasileiro de Agronomia
De 20/10/2009 a 23/10/2009	Tipo de Evento: Congresso Local: Gramado/RS Informações: Office Marketing Site: www.cba2009.com Telefone: (51) 2108-3111 E-mail: cba2009@officemarketing.com.br

	Enerbio Mercosul 2009 - Agroenergia, Biocombustíveis, Energias Renováveis e Mudanças Climáticas
De 27/10/2009 a 29/10/2009	Tipo de Evento: Exposição / Feira Local: São Borja/RS Informações: BrasilAgro Site: www.enerbio.com.br Telefone: (16) 3965-5083 E-mail: info@enerbio.com.br

NOVEMBRO/2009

De 06/11/2009 a 15/11/2009	30ª EXPOVEL - Exposição Agropecuária, Industrial e Comercial de Cascavel
	<p>Tipo de Evento: Exposição / Feira Local: Cascavel/PR Informações: Sociedade Rural do Oeste do Paraná Site: www.expovel.com.br Telefone: (45) 3228-2526 E-mail: expovel@expovel.com.br</p>

De 11/11/2009 a 13/11/2009	Congresso sobre Manejo e Nutrição de Aves e Suínos
	<p>Tipo de Evento: Encontro / Simpósio Local: Campinas/SP Informações: CBNA - secretaria Site: www.cbna.com.br Telefone: (19) 3232-7518 E-mail: cbna@cbna.com.br</p>

DEZEMBRO/2009

De 03/12/2009 a 06/12/2009	Bionat Expo 2009
	<p>Tipo de Evento: Exposição / Feira Local: Porto Alegre/RS Informações: Vera Site: www.bionatexpo.com Telefone: (51) 3228-8692 E-mail: info@bionatexpo.com</p>



ÚLTIMAS PÚBLICAÇÕES



Desafios do Turismo Sustentável

Autoria: Ministério do Turismo/Secretaria Nacional de Programas de Desenvolvimento do Turismo/
 Departamento de Programas Regionais de Desenvolvimento do Turismo e Banco Mundial
 São Paulo, Brasil
 2009



Políticas Públicas e as Transações em Regiões Turísticas

Autoria: Bruno Martins Augusto Gomes
 São Paulo, Brasil
 2009



Estamos Rodeados: Agronegocios, Derechos Humanos y Migraciones. El Caso Uruguayo

REDES - Amigos de la Tierra Uruguay
 Autoria: Patricia P. Gainza y Mariana Viera Cherro
 Montevideo, Uruguay
 2009



La transformación productiva 20 años después. Viejos problemas, nuevas oportunidades

Autoria: CEPAL, Naciones Unidas (coordinación José Luis Machinea, con la colaboración de Juan Martín y Mario Cimoli)
 Santiago, Chile
 2008



**A experiência do município de Formosa na geração de capacidades para o desenvolvimento com enfoque nas Cadeias Produtivas
 Ação de Cooperação Técnica IICA – Município de Formosa/GO**

Autoria: IICA-Brasil e Prefeitura Municipal de Formosa/GO
 Formosa, Brasil
 2009



Emprego e Trabalho na Agricultura Brasileira

Série Desenvolvimento Rural Sustentável
Autoria: Antônio Márcio Buainain e Claudio Dedecca
Brasília, Brasil
2009



Biocombustíveis: A energia da controvérsia

Autoria: Ricardo Abramovay
São Paulo, Brasil
2009



La contribución del IICA a la agricultura y al desarrollo de las comunidades rurales en Perú.

Autoria: Representación del IICA en Perú
Lima, Perú
2009



Diagnóstico y estrategias para la mejora de la competitividad de la agricultura Argentina

Autoria: Marcelo Regúnaga, Gloria Baez, Federico Ganduglia Y Juan Miguel Massot
Buenos Aires, Argentina
2008



Gestión del desarrollo sostenible en territorios rurales: métodos para la planificación

Autoría: Sergio Sepúlveda
San José, Costa Rica
2008





Instituto Interamericano de Cooperación para a Agricultura – IICA
Representação do IICA no Brasil
SHIS QI 3, Lote “A”, Bloco “F” – Centro Empresarial Terracotta
CEP: 71.605-450 – Brasília-DF
Fone: 55 61 2106 5477
Fax: 55 61 2106 5459
E-mail: iica.br@iica.int
Homepage: www.iica.org.br

