

"Pools de plantio" já dominam produção argentina de grãos

Janes Rocha

Entre os agricultores argentinos, "fazer uma vaquinha" tem um sentido mais amplo do que sugere a expressão. Levantar dinheiro entre grupos de parentes e amigos se transformou na forma de organização mais disseminada entre os produtores rurais, principalmente os de grãos. Os chamados "pool de plantio" - também definidos informalmente como "vaquita" - viraram uma instituição nacional.

Não se sabe exatamente quantos "pools de plantio" existem na Argentina, já que a Secretaria de Agricultura e outros órgãos oficiais ligados ao setor dizem que não têm estatísticas exatas. Mas sabe-se que são milhares e calcula-se que eles sejam responsáveis por cerca de dois terços da produção de grãos do país, que nesta safra deverá bater o recorde de 94 milhões de toneladas.

A participação dos "pools" foi estimada pelo economista Roberto Bisang, da Comissão Econômica para a América Latina e Caribe (Cepal), com base em pesquisa própria. De acordo com ele, dois terços dos principais cultivos no país são produzidos por empresas que não são donos de terras. Apenas um terço aparece nas contas de proprietários.

E sabe-se que a maioria destes empreendimentos são formados por grupos de investidores que podem ou não incluir o dono da terra. Outro dado que amarra a tese é que 60% dos 32 milhões de hectares das terras ocupadas por produção agropecuária são alugadas. E são "inquilinos" os que entregam aos exportadores e à indústria de processamento 70% das 47 milhões de toneladas de soja colhidas no país.

O maior produtor de soja da Argentina, o empresário Gustavo Grobocopatel, é um exemplo. Dos 150 mil hectares que ele cultiva com soja na Argentina, Uruguai e Paraguai, só 10% são propriedade dele. Para o restante, Grobocopatel se associa a grupos de produtores, aos quais aporta tecnologia e administração.

"Os pools são associações de capital geralmente lideradas por um produtor ou um engenheiro agrônomo", explica o engenheiro agrônomo Enrique Seminário, que trabalha como consultor de produtores, proprietários, administradores e organizadores de "pools" de plantio.

A composição dos grupos é variada. Há "pools" de pequenos e médios produtores, organizados por grandes como Los Grobo - de Grobocopatel -, La Redención e El Tejar, que dominam a cadeia da soja no país. "Mas muitos são informais, amigos ou parentes que resolveram se associar para produzir", afirma Enrique Seminário. Eles se juntam para explorar a terra de um deles, ou de terceiros, em busca apenas de rentabilidade para seus recursos.

A explosão dos preços das commodities no mercado internacional motivou grande parte dos "pools" formados depois da crise de 2002. "A rentabilidade histórica dos 'pools' de plantio nos últimos 30 anos têm sido na faixa de 15% a 20% anuais em dólar, antes dos impostos", afirma o economista Juan Soldano, que é proprietário de 1,3 mil hectares na porção oeste da Província de Buenos Aires e também arrendou suas terras para um "pool" .

O economista Juan Manuel Garzón, do Instituto de Estudos sobre a Realidade Argentina e Latinoamericana (Ieral), explica que os "pools" ganharam força nos anos 1990, quando a paridade cambial (um peso valia um dólar) descapitalizou os produtores e gerou uma das piores crises no campo argentino. A política econômica desfavorável era agravada pela falta de crédito, um problema já antigo no país.

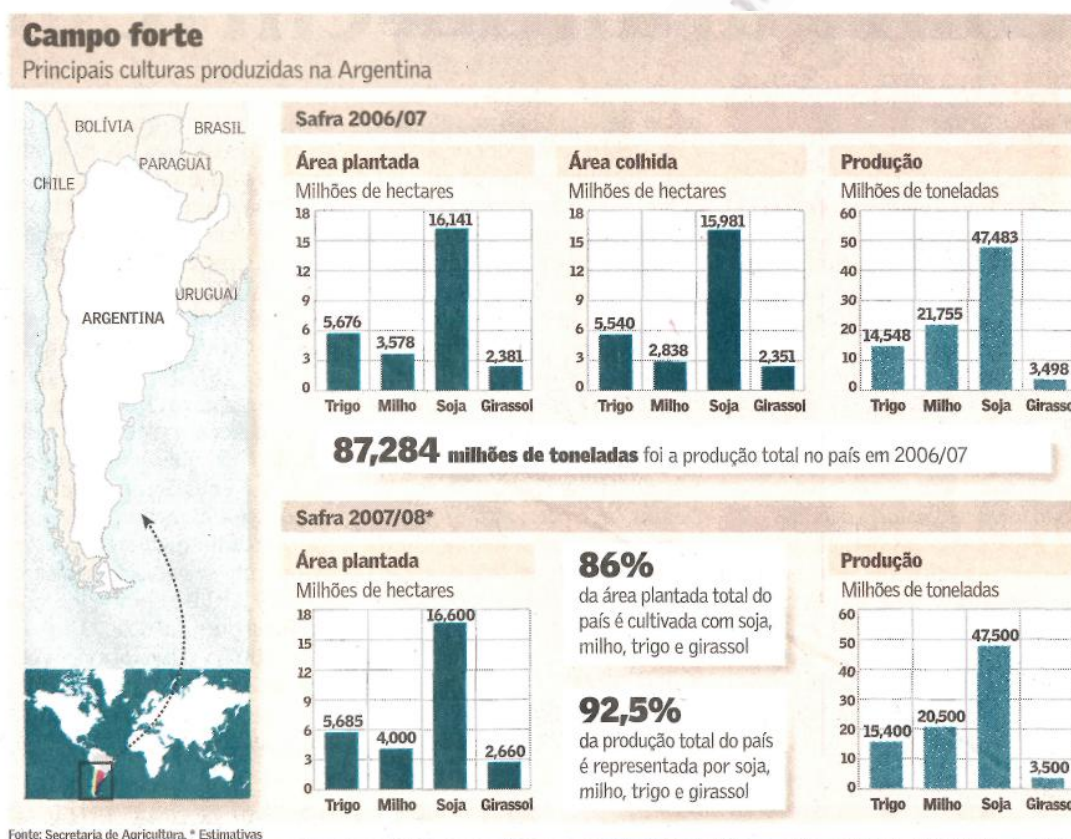
A saída para sobreviver era levantar dinheiro com os amigos e parentes. Logo, apareceram grupos de agricultores que partilhavam recursos (dinheiro, terras, máquinas e insumos) e os rendimentos. Descobriram que só assim poderiam enfrentar a crise que obrigou aproximadamente

100 mil agricultores a vender suas terras e sair do negócio, conforme dados da Confederação Rural das províncias de Buenos Aires e La Pampa (Carbap).

"O sistema de 'pool' permite trabalhar em escala e melhorar as condições de financiamento do produtor", diz Garzón. Ao colocar o produtor em conexão direta com a poupança dos investidores, o "pool" diminui o custo de intermediação. Ao mesmo tempo, dá a possibilidade de plantar em áreas maiores, aumentando a escala e, conseqüentemente, o poder de negociação com exportadores e indústrias processadoras.

Todo "pool" tem um administrador ou organizador, um profissional que pode ser proprietário da terra ou não. Seu trabalho é reunir o grupo, coordenar a gestão da produção, da comercialização, logística e financeira. É ele quem faz os contatos com os contratistas de máquinas, com as indústrias provedoras de tecnologia e processadoras. O administrador do "pool" cobra uma comissão, definida como um percentual que varia de acordo com a região, o tipo de cultivo ou se o "pool" é público ou privado.

Pode ser um percentual sobre o número de hectares cultivados, a quantidade de toneladas extraída ou mesmo sobre o resultado final (lucro sobre a venda da produção). Pode, ainda, ser uma combinação - 20% sobre o valor dos hectares cultivados mais 20% sobre o excedente de rentabilidade, por exemplo.



Fonte: Valor Econômico, São Paulo, 28 abr. 2008, Agronegócios, p. B14.